ISSN 1680-4325

International Institute of Socionics



Международный институт соционики

Соционика, ментология и психология личности

1

2013

Международный научный журнал. Основан в 1994 г. Выходит 6 раз в год.

Подписные индексы по каталогам:
74557 – «ПРЕСА» (Украина),
15084 – «Пресса России»

✉: а/я 23, г.Киев-206, 02206, Украина

☎: (+38044) 558-09-35

Интернет**: http://socionics.socionic.info**

e-mail**: socionics@socionic.info** или **olly.olga@gmail.com**

Зарегистрирован министерством Украины по делам прессы и информации
17.03.95. № 1314, серия КВ

Вниманию руководителей предприятий!

Международный институт соционики предлагает Вам:

- полное целенаправленное формирование новых коллективов предприятий, фирм, банков и других структур по подразделениям с учетом вида деятельности и решаемых задач. При этом достигается **полная психологическая, информационная и деловая совместимость** членов коллектива и подбор необходимых руководителей, что обеспечивает гораздо более высокую, по сравнению с обычными коллективами, эффективность работы.
- проведение кадрового аудита организаций, повышение эффективности деятельности уже сложившихся коллективов, устранение конфликтных ситуаций, консультации по оптимальным перестановкам кадров в условиях реорганизации.
- определение **скрытой мотивации и лояльности персонала**, что позволяет: выявлять нелояльных сотрудников; диагностировать реальное (скрываемое) отношение сотрудников к фирме, ее руководству, коллективу, содержанию и условиям труда, материальному вознаграждению; оценивать структуру трудовой мотивации для индивидуального подбора адекватных способов стимулирования персонала.
- подбор кандидатов на вакантные должности, особенно ключевые, с обеспечением **полной психологической, информационной и деловой совместимости** как с непосредственным руководством, так и с коллективом.
- формирование рабочего коллектива **под конкретного руководителя** с обеспечением полной психологической, информационной и деловой совместимости.
- услуги по определению типа личности (Вашего и Вашего окружения с подробными описаниями типов и рекомендациями), прогнозированию поведения людей, установлению нужных Вам отношений с другими людьми.
- в дополнение к указанным работам проводится обучение основам соционики и новым методам работы с людьми.
- по желанию заказчика обеспечивается полная **конфиденциальность** и, при необходимости, **анонимность** работ.

***За 20 лет работы наши методики внедрены
в коллективах более 100 крупных предприятий, банков и фирм
России, Украины и других стран***

Международным институтом соционики разработаны компьютерные программы, позволяющие, на основе данных, полученных при собеседовании, моделировать ситуацию в коллективе и прогнозировать результаты перестановок, реорганизаций, заполнения вакансий. Эти же программы позволяют определить так называемый интегральный тип коллектива как единого целого, его «характер», особенности его взаимодействия с руководством, коэффициент эффективности взаимодействия для всего коллектива, для любого его подразделения и для каждого члена коллектива.

При необходимости, мы оказываем консультации на постоянной основе, отслеживая в течение ряда лет, на основе уже имеющихся данных, динамику изменений в коллективе.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ СОЦИОНИКИ

соционика, ментология и психология личности

№ 1 (106) **январь–февраль** **2013 г.**

СОДЕРЖАНИЕ

ИССЛЕДОВАНИЯ

Букалов А. В., Карпенко О. Б.
Соционика как академическая научная дисциплина 5

Ланшакова А. Л.
Экстравертная интуиция в блоках СуперЭго и СуперИд.
Алгоритм поиска приоритетов.. 13

Шкавро З. Н.
Аспектная бинарность функций в блоках модели А как фактор,
определяющий селективность ТИМа к информации 16

МЕТОДОЛОГИЯ

Эглит И. М
Точность методики диагностики ТИМа.
Сравнение двух подходов 25

ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Букалов А. В.
Описания интертипных отношений 31

ПРАКТИКА ТИПИРОВАНИЯ

Тумольская В. А
Особенности параметра ситуации 45

Головчинер (Новикова) В. Ю.
Психотехнические рекомендации
по проведению диагностического интервью 54

Мегедь В. В.
Характеристики 16-ти типов и 32-х подтипов 59

СОДЕРЖАНИЕ ЖУРНАЛА ЗА 2012 ГОД 68

ОБ АВТОРАХ 70

SUMMARY 71

International Institute of Socionics
Socionics, Mentology and Personality Psychology
№ 1 (106) January–February 2013

CONTENTS

RESEARCHES

Bukalov A. V., Karpenko O. B.
Socionics as an academic scientific discipline 5

Lanshakova A. L.
Priority directions. Scheme for the construction of the algorithm for determining priority and opportunity structures in situations of need processing extroverted intuition at the position in the blocks of SuperEgo and SuperId 13

Shkavro Z. N.
Aspekt binarity of functions in blocks of A model as the factor, determining the TIM selectivity to the information 16

METHODOLOGY

Eglit I. M.
The accuracy of TIM diagnostics methods. A comparison of the two approaches 25

INTERTYPE RELATIONSHIPS

Bukalov A. V.
Descriptions of intertype relationships 31

PRACTICE OF TYPING

Tumolskaja V. A.
Features of situation parameter 45

Golovchiner (Novikova) V. Yu.
Psychotechnical recommendations for diagnostic interview 54

Meged' V. V.
Characteristics of 16 types and 32 subtypes 59

SUMMARY 71

ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Букалов А. В., Карпенко О. Б.

СОЦИОНИКА КАК АКАДЕМИЧЕСКАЯ НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Широкое распространение соционики как научного направления подтверждается тем, что за последние 15 лет соционические идеи и методы использованы примерно в 800 диссертациях по всем разделам гуманитарных наук и в ряде технических наук. Проведен анализ таких диссертационных работ по отраслям и темам. Проанализирован массив академических публикаций по соционике. В настоящее время соционика преподается более чем в 150 университетах России, Украины, стран СНГ и стран Европейского союза.

Ключевые слова: соционика, психология, менеджмент, социология, гуманитарные науки, технические науки, педагогика, экономика, философия.

Три раздела соционики

Если рассматривать соционику в наиболее широком смысле, исходя из наших исследований и из исследований коллег, анализируя весь спектр соционических направлений и приложений, то можно выделить 3 большие раздела [7]:

1) соционика на уровне личности;
2) интегральная соционика;
3) информационная физика и физика сознания.

Каждый из них, естественно, имеет свои подразделы.

К первому разделу относятся все методы, теории и приложения соционики применительно к отдельному человеку. Это все то, что роднит соционику с психологией:

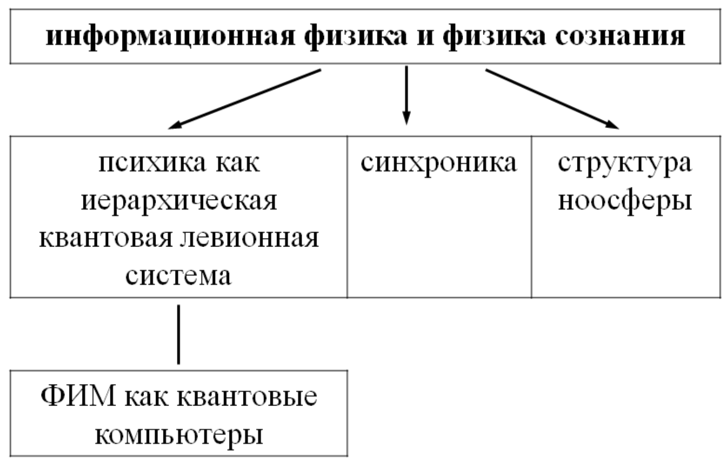
соционика личности						
тонкая структура типа; проявления типа; модели; описания ИО; признаки Рейнина; семантика аспектов	экспериментальная соционика; разработка методов определения типа	педагогика и воспитание	психотерапия; анализ и самоанализ личности	определение психоинформационной совместимости: семья, малые группы, коллектив	применение аналитического аппарата соционики в гуманитарных, технических и естественных науках	преподавание соционики: курсы, семинары, тренинги; квалификационные степени

Второй раздел — это применение соционики к группам людей:

интегральная соционика	
менеджмент: теория и практика; создание и реорганизация коллективов	концепция психоинформационного пространства коллектива и этноса
	интегральные типы
	существование человека и движение человека и социума в психоинформационном фрактале
	анализ исторических и прогнозирование социально-политических процессов
	межэтнические и межнациональные отношения
	анализ процессов современной политики и человеческой цивилизации в целом

Таким образом, своим вторым разделом соционика вплотную соприкасается с социологией.

А третья часть соционики связана с информационными подходами и информационными моделями:



Истоки этой части соционики восходят частично еще к идеям В. И. Вернадского. Возможно именно поэтому одного из авторов этой статьи — А. В. Букалова пригласили написать комментарий к одному из томов издаваемого Академией наук Украины собрания сочинений Владимира Ивановича Вернадского (напомним: первого президента Украинской академии наук 1918 г.). Удивительно, насколько современно звучат и сегодня мысли В. И. Вернадского, насколько они созвучны информационным соционическим подходам!

Это вступление было необходимо, чтобы пояснить ту широту областей науки и сфер применения соционики, которую можно проследить на примере анализа тематики кандидатских и докторских диссертаций, защищенных в России, на Украине, в Казахстане и других странах СНГ и Прибалтики, а также на материале многочисленных академических публикаций, использующих, анализирующих и развивающих методы и идеи соционики.

Каталог диссертаций

Благодаря каталогу диссертаций DisserCat (http://www.dissercat.com), мы обнаружили, что по состоянию на март 2012 г. около 800 диссертаций, из них примерно 150 — докторские, ссылаются на публикации по соционике и содержат в своих авторефератах упоминания о соционике. Тематика этих диссертаций чрезвычайно широка:



Это далеко не все, но нельзя объять необъятное.

С помощью коллег мы обработали данные по диссертациям, в авторефератах которых были непосредственные ссылки на соционические публикации. Приносим свою благодарность З. Н. Шкавро, Ю. В. Лемешевой, И. Ю. Литвиненко, М. Г. Фроловой, А. Л. Митрохиной, Е. А. Удаловой, А. В. Осипову, С. К. Каменевой, И. Е. и С. А. Белецким и другим нашим коллегам, которые приняли участие в этом исследовании.

Все эти диссертационные работы активно ссылаются на журналы, издаваемые Международным институтом соционики, на книги и статьи социоников, на доклады на конференциях.

На рис. 1 представлена страница поиска каталога DisserCat. К сожалению, по Украине, Казахстану и Белоруссии настолько развитых каталогов пока нет, поэтому основные примеры будут по России. Да и для поиска в этом каталоге нам пришлось прибегать к определенным ухищрениям, чтобы увидеть интересующие нас работы. Надо понимать, что авторами диссертаций используется не только термин «соционика», но и понятия «соционический», «социотип», в списках литературы имеются ссылки на всем известные фамилии: Аугустинавичюте, Ермак, Букалов, Гуленко, Филатова, а уж такая работа В. В. Гуленко, как «Менеджмент слаженной команды», упоминается в диссертациях, посвященных вопросам управления, чрезвычайно часто.

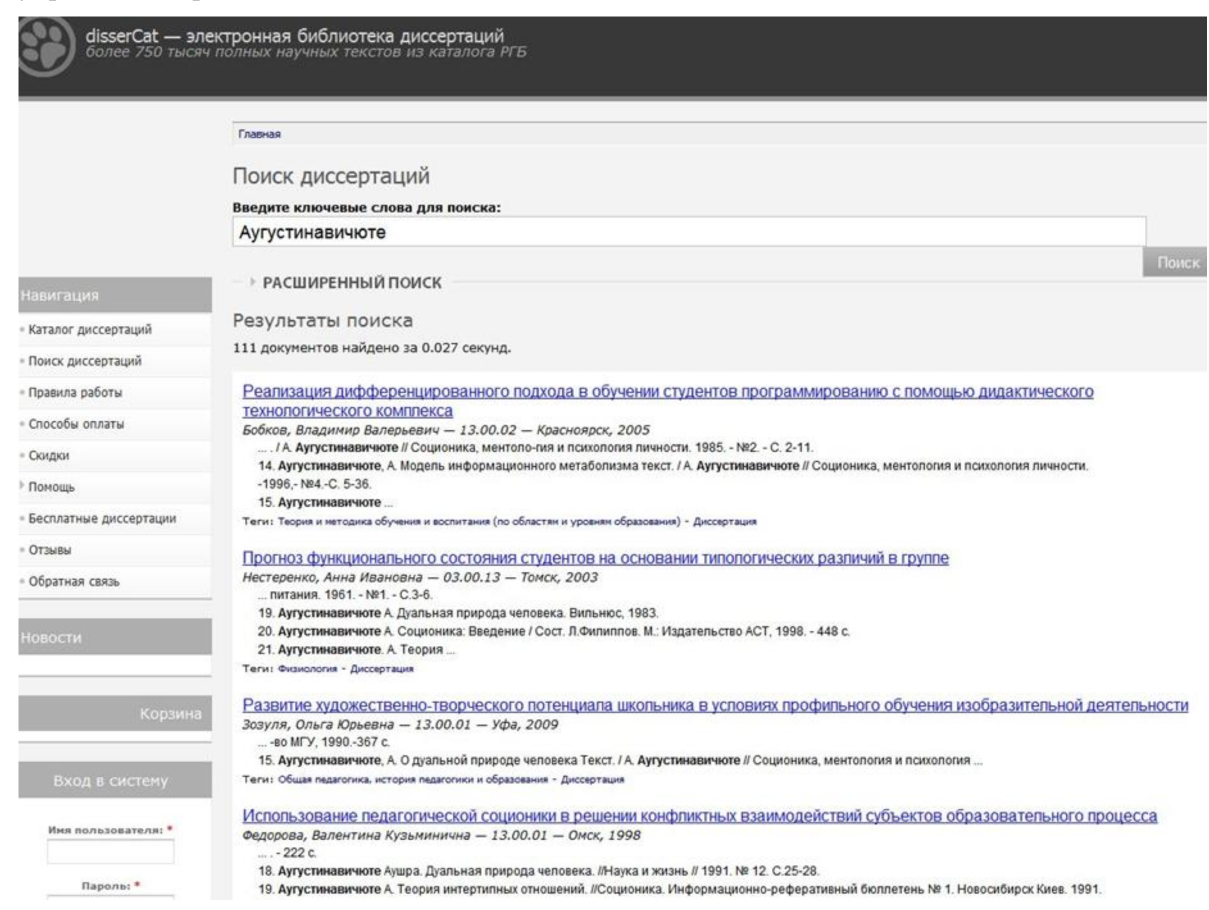


Рис. 1. Страница поиска в каталоге DisserCat.

Тематика диссертаций

Вот как выглядит распределение по отраслям знания и темам:

- психология
  - общая психология:
    - психологические черты личности;
    - виды и стили мышления;

  - социальная психология;
  - типология личности:
    - типология Юнга;
    - постюнговские типологии;
    - новые типологии с элементами предыдущих
- психотерапия, медицина
  - теории мозга и психики;
  - физиология;
  - психотерапия, психодиагностика и психокоррекция;
  - психиатрия;
  - неврология
- педагогика, профориентация
  - методики обучения (языкам, программированию и т.п.);
  - психологические аспекты обучения;
  - взаимодействия учитель-ученик;
  - отношения между учениками;
  - информационные модели обучения;
  - гендерные аспекты;
  - управление учебным процессом;
  - творческий потенциал учащегося;
  - подготовка педагогов;
  - выбор профессии;
  - профотбор
- семейные отношения
  - роли супругов;
  - семейная совместимость;
  - отношения родителей и детей;
  - воспитание детей
- менеджмент, управление и организация производства
  - формирование коллективов и управленческих команд;
  - формирование экипажей (авиация, транспорт);
  - модели управления персоналом;
  - управление производственным процессом;
  - социология и соционика производства;
  - информационные модели взаимодействий на производстве;
  - отношения в коллективах и малых группах
- комплексы «человек – машина»
  - моделирование технологических процессов;
  - программные комплексы;
  - программирование
- информационная структура социальных систем
  - этническая ментальность (этнопсихология и этносоционика);
  - избирательные технологии, региональные ментальности избирателей;
  - личность политического лидера, политология;
  - PR, имиджелогия;
  - социология и соционика в исследовании ментальности;
  - анализ социально-исторических процессов;
  - социальные реформы
- философия, лингвистика, филология
  - картина мира;
  - языковая коммуникация;
  - семантика;

- информационный анализ текстов;
- литературоведение, литературный анализ

Для нас, например, наличие последнего раздела и его наполнение явились приятной неожиданностью. Давным-давно, в 1995 году Д. Лытов опубликовал статью, которая называлась «Лингвосоционика» [17]. Неизвестно, попадалась ли эта статья на глаза доктору филологических наук Л. М. Комиссаровой, но в своей диссертации [14] она ввела понятия «лингвосоционика», «лингвосоционическая модель». Основное ударение в этих понятиях делается на исследовании личности автора, и понятно, что характеристики личности очень естественно и ярко описываются с помощью соционики. Возможно, что в сфере лингвистики это стало определенным прорывом, новой идеей, новым подходом, и сейчас очень много публикаций, ссылающихся на Л. Комиссарову и на эти идеи, всячески их развивающих.

А нам следует вспомнить нашу коллегу из Румынии М. А. Ласло-Куцюк [15], которая тоже занимается этим направлением, но в украинистике, особенно — в шевченковедении. И на украинском пространстве ее работы тоже широко цитируются, очень хорошо принимаются. Даже на конгрессе, посвященном шевченковскому юбилею, председатель специально отметил в своем заключительном слове, что эти исследования проливают новый свет на личность писателя.

Такая отдельная, частная сфера, большинство из нас слабо с этим соприкасается, но диссертационных работ и академических публикаций по этой теме довольно много.

Итак, мы отобрали около 800 диссертаций, где используется соционика, и построили распределение по номерам специальностей и их названиям — рис. 2.



Рис. 2. Диссертации по специальностям.

Мы видим, что почти треть дает педагогика. Для тех, кто знает историю развития соционики, это представляется совершенно естественным. Традиционно именно учителя и педагоги проявляли живой и активный интерес к соционике. Не случайно Киевский научный семинар по соционике с 1987 г. и до сих пор проходит в Доме учителя. Интерес педагогов к соционике всегда был очень велик прежде всего как к практическому знанию [25]. И, судя по диссертационным работам, они и сейчас к этому относятся именно как к практической методике.

Даже к такой сложной задаче, как определение типа, педагоги, учителя, школьные психологи подходят очень практически (а потому — результативно): они определяют тип с той точностью, которая им нужна. Нужно разделить класс на две части — они берут один признак, по которому делят учеников, например на *экстравертов–интровертов* или *логиков–этиков*, и проверяют, решает ли это деление ту задачу, которая стоит перед учителем, или нет. Если нет — выбирают другой признак и снова пробуют. Нужно разделить класс на четыре части — они находят нужные два признака и делят. Попал или не попал учащийся в «свою» группу, тоже определяют на практике. А если вдруг возникли затруднения, то помещают в любую группу и смотрят на взаимодействия: не попал — вынули отсюда, пересадили туда. Возникли проблемы с определением типа? Так тип — не догма, доопределится в процессе работы. Для нас совершенно естественно, что определение типа не самоцель, это только начало работы с человеком или коллективом. И только в процессе наблюдения любая гипотеза может быть подтверждена или опровергнута. Как бы не были надежны наши методики, мы все равно всё проверяем на практике: по реакции человека, по интертипным отношениям, по речевым партиям и т. д.

Итак, применение соционике находится в образовательном процессе почти везде [5, 9, 21, 23, 27, 29]. Одних интересуют разнообразные методы дидактики, так, наши коллеги из Запорожья опубликовали статью о применении соционики в дидактике физики [13] — вот такой узкий спектр они рассматривают в этом случае. Других волнует взаимодействие с классом — есть исследования и публикации на эту тему. Третьих интересуют вопросы: «Какие существуют методы подачи информации? Какие есть методы обучения и способы восприятия информации?», — и они работают в этом ключе.

Следующий пик на диаграмме (рис. 2) — 145 диссертаций — это психология и всё, что с ней связано. Отношение психологов к соционике очень сильно зависит от их «специализации». Социальные психологи воспринимают соционику адекватно почти во всей широте ее применения, возможно потому, что эта область пересекается с социологией. А, скажем, психологи-типологи рассматривают соционику всего лишь как постюнговскую типологию, не лучше и не хуже типологии Майерс-Бриггс. Это их право, но мы считаем, что они низводят соционику до выделения типов, да и только, и этим ограничиваются. Наиболее полно вопрос соотношения соционики и типоведения исследован в диссертации Е. Ф. Абельской [1]

И, наконец, третий пик, условно названный «экономика». На самом деле это экономика управления и менеджмента, просто в номенклатуре специальностей нет четкого разделения. Но все эти диссертации посвящены именно применению соционики в комплектовании коллективов, в реорганизации коллективов, различным способам управления и т. д.

Тот факт, что от нашего журнала «Соционика, ментология и психология личности» отпочковались два других издания: «Психология и соционика межличностных отношений» и «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», находится в согласии с этой картиной — и психологических, и «управленческих» работ по соционике очень много [2, 6, 11].

Далее мы видим (рис. 2), что достаточно большой вклад в применение соционики языкознания, филологии, философии, причем в самых различных темах. Кроме того — политология, социология, технические науки, искусство, культурология. С другой стороны — физиология, медицина [12, 16]. И даже в области права есть работы, использующие соционику для трактовки законов, анализа законодательства, оценки восприятия тех или иных законодательных тенденций или для описания закономерностей формирования общественного мнения и т. д. [10, 22, 26].

Докторские диссертации составляют примерно пятую часть от общего массива, но распределение по специальностям повторяет то же распределение (рис.3).

Вот, например, очень интересная докторская диссертация Н. Л. Нагибиной посвящена обучению музыке [18]. Проведен анализ типов музыкального мышления и т. д. и прослежена связь с соционикой.

В сфере технических наук соционика применяется и как инструмент моделирования самых разных информационных процессов [8], и как методологическое средство при разработке программного обеспечения [5].

Чтобы сделать эту информацию общедоступной, мы выложили ссылки на авторефераты всех этих диссертаций на сайт института — http://socionic.info. На отдельной странице (http://socionic.info/list/socbest.html) собраны ссылки на избранные диссертации — это около 100 работ, в которых очень хорошо прописаны те или иные применения соционики. Последняя диссертация, одна из самых свежих — 2011 года — Е. А. Пахотиной из Тюмени называется очень изящно: «Соционическая культура личности» [19]. По мнению автора, уже назрел вопрос о том, «каким образом человек взаимодействует с таким знанием как соционика, и как соционика может влиять на внутренний мир человека».

Рис. 3. Докторские диссертации

В нашем журнале мы уже открыли рубрику, в которой будут печататься краткие обзоры диссертаций, чтобы познакомить наших читателей с наиболее интересными работами.

(окончание следует)

Литература:

1. *Абельская Е.Ф.* Типоведческое исследование психического склада личности. Автореф. … дис. канд. психол. наук. — Екатеринбург, 2006.
2. *Антошкин В. Н.* Оптимизация управления системой коммуникативной деятельности в социальной работе. Автореф. … дис. д-ра социол. наук. — Уфа, 2004.
3. *Ариничева О. В.* Соционические подходы к комплектованию коллективов авиационных специалистов на воздушном транспорте. Автореф. … дис. канд. техн. наук. — Санкт-Петербург, 2006.
4. *Артемов О. Е.* Методы формирования управленческих команд социально-экономических систем. Автореф. … дис. канд. эконом. наук. — Владимир, 2007.
5. *Бобков В. В.* Реализация дифференцированного подхода в обучении студентов программированию с помощью дидактического технологического комплекса. Автореф. … дис. канд. педаг. наук. — Красноярск, 2005.
6. *Бондарев А. А.* Моделирование и управление регионом как социальной системой: социологический анализ. Автореф. … дис. д-ра социол. наук. — Пятигорск, 2004.

7. *Букалов А. В*. Развитие соционики как академической научной дисциплины // XXVIII Международная конференция по соционике «Психоинформационные технологии, кадровый менеджмент и психология личности» г. Киев, 22-27 сентября, 2012.
8. *Букалов Г. К.* Развитие теории взаимодействия текстильного продукта с нитепроводящими рабочими органами и методов повышения их износостойкости: автореферат дисс. д-ра техн. наук — Кострома, 2001. — 35 с.
9. *Булыгина А. И.* Психологические аспекты взаимодействия «преподаватель-студент» при индивидуально-дифференцированном подходе в обучении. Автореф. … дис. канд. психол. наук. — Казань, 1999.
10. *Губенко М. И.* Правовое регулирование охраны труда, надзорно-контрольной деятельности за соблюдением законодательства о труде и охране труда. Автореф. … дис. канд. юрид. наук. — Пермь, 2003.
11. *Жуков А. А.* Оценка руководителей как инструмент кадрового менеджмента промышленного предприятия: организационно-методические аспекты. Автореф. … дис. канд. эконом. наук. — Кострома, 2004.
12. *Иванов Д. А.* Клинико-патологические особенности психического инфантилизма у военнослужащих срочной службы. Автореф. … дис. канд. медицин. наук. — Киев, 2003.
13. *Кенева И.П., Минаев Ю.П., Шишилов Д.Ю.* Проблемы и перспективы применения соционики в деле разработки личностно-ориентированной дидактики физики // Зб. наук. праць Кам'янець-Подільського держ. універ. — Кам'янець-Подільський, 2007. — Вип. 13. — С. 133–136.
14. *Комиссарова Л. М.* Лингвосоционическая методология изучения языковой личности в русском языке. Автореф. дис. канд. филол. наук — Барнаул: Изд-во АГУ, 2002. — 23 с.
15. *Ласло-Куцюк М. А*. Творчість Шевченка на тлі його доби. — Бухарест: Мустанг, 2002. — 348 с.
16. *Лебедев А. В.* Психофизиологические и морфо-функциональные особенности девушек разных социотипов. Автореф. … дис. канд. биол. наук. — Кемерово, 2011.
17. *Лытов Д. А.* Лингвосоционика. // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 3. — С. 57–62.
18. *Нагибина Н. Л.* Психологические типы личности, влияние на музыкальную деятельность и обучение музыке. Автореф. … дис. д-ра психол. наук. — Москва, 2002.
19. *Пахотина Е. А.* Соционическая культура личности. Автореф. … дис. канд. философ. наук. — Тюмень, 2011.
20. *Решке Н. А.* Учет особенностей национального менталитета в процессе обучения русскому языку англоговорящих студентов. Автореф. … дис. канд. педаг. наук. — Санкт-Петербург, 2002.
21. *Робенкова Т. В*. Психотипологические аспекты адаптации студентов колледжа. Диссертация кандидата медицинских наук (специальность физиология) — Москва, 2005.
22. *Романов Ю. А.* Разрешение конфликтных ситуаций как средство предупреждения преступлений против военной службы. Автореф. … дис. канд. юрид. наук. — Владивосток, 2003.
23. *Румянцева Е. А.* Формирование у будущих учителей коммуникативных умений на основе теории информационного метаболизма. Автореф. … дис. канд. педаг. наук. — Кострома, 1996.
24. Симпозіум "Тарас Шевченко — 150 років від смерті письменника" — http://www.rri.ro/arh-art.shtml?lang=12&sec=406&art=181492
25. *Спирин Л. Ф., Румянцева Е. А., Румянцева Т. А.* Соционика — учителям и родителям / По ред. доктора пед. наук, проф. М. И. Рожкова. — М., Междунар. педагогическая академия, 1999. — 192 с.
26. *Тернов А. А.* Социальные факторы управления поведением избирателей в муниципальных образованиях Московской области. Автореф. … дис. канд. социол. наук. — Москва, 2010.
27. *Федорова В. К.* Использование педагогической соционики в решении конфликтных взаимодействий субъектов образовательного процесса. Автореферат дисс. канд. пед. наук. — Омск, 1998.
28. *Фролова М. Г.* Применение соционических знаний в научных исследованиях. // Соционика, ментология и психология личности. — 2012. — № 5. — С. 78–79.
29. *Чечик И. В.* Реализация дифференцированного подхода к обучению РКИ с учетом индивидуально-психологических характеристик учащихся. Автореф. … дис. канд. педаг. наук. — Санкт-Петербург, 2005.
30. *Шкавро З. Н.* Методы управления и обучения, разработанные с учетом основ соционики. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2013. — № 2. — С. 17–27.
31. *László-Kuţiuk M*. Ghid de autocunoaştere. Elemente de socionică – Bucureşti, Grupul Drago Print, Fed Print SA, 2000.
32. *Zīlīte L.* Socionikas informācijas lietošanas iespējas Latvijā izglītības procesa vadībā. Автореф. … дис. — Рига, 2011.

Статья поступила в редакцию 20.12.2012 г.

УДК 159.923.2

Ланшакова А.Л.

ЭКСТРАВЕРТНАЯ ИНТУИЦИЯ В БЛОКАХ СУПЕРЭГО И СУПЕРИД. АЛГОРИТМ ПОИСКА ПРИОРИТЕТОВ

Глубинное виденье возможностей, внутренние свойства объектов, потенциал и ресурс человека вызывают трудности у соционических типов, у которых экстравертная интуиция представлена в блоках СуперЭго и СуперИд, другими словами, в ситуациях, связанных с потребностью выбора из равноценных вариантов, генерации новых идей. Найденный метод позволит вести свои дела более профессионально, подарит возможность эффективно решать свои проблемы, находясь в сложных ситуациях, выводить многообразие вариантов решений из ситуаций, кажущихся тупиковыми.

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, блок СуперЭго, блок СуперИд, интуиция возможностей, экстравертная интуиция.

Потребность поиска новых решений бывает очень острой. С эволюцией и развитием мира к человеку предъявляются все более жесткие требования. На работе, дома, в окружающем социуме требуется новый подход к обсуждению идей, умение находить необычные, порой абсурдные решения, дабы добиться желаемого результата.

Для решения возникающих проблем многие используют метод проб и ошибок. Такой способ проще и понятнее, он более привычен для нас, однако зачастую этот метод оставляет большое количество неучтённых вариантов и ограничивает творческую активность.

Попробуем найти оптимальные варианты решения этой проблемы с исследовательской точки зрения. Найденный метод позволит вести свои дела более профессионально, подарит возможность более эффективно решать свои проблемы, находясь в сложных ситуациях, умение выводить многообразие вариантов решений из ситуаций, кажущихся тупиковыми.

В ходе рассмотрения проблемы использования *экстравертной интуиции* (▲), находящейся в слабых блоках модели А, были выявлены некоторые закономерности использования указанной функции. В частности, было отмечено, что для соционических типов, обладающих ▲ в слабых позициях, характерно использование метода проб и ошибок в ситуациях, противоречащих ранее полученному опыту, что зачастую влечёт потерю времени, нерациональное использование ресурсов.

Изучив базу исследований, посвящённых этому вопросу, а также учебных пособий по менеджменту и соционике, мы сформулировали алгоритм, призванный облегчить информационный метаболизм данной функции ТИМов, *экстравертная интуиция* которых представлена в слабых блоках.

Особенности признака интуиции в слабых позициях модели А

Для начала следует кратко рассмотреть аспект дополняемости по дихотомии *интуиция–сенсорика* с целью более точного понимания роли *интуиции* во взаимодействии с окружающей действительностью и возможных проблем при недостаточной проявленности данного признака.

Как известно, признак *интуиции* отвечает за глубинное восприятие явлений, потенциал возможностей, ощущение времени, продолжительности, прогнозирование.

Мы рассмотрим экстравертную интуицию, так называемую, «интуицию возможностей», которую принято определять, как:

- *«Многоплановое и целостное восприятие мира, оценка потенциальных качеств и возможностей систем и явлений, способностей людей, оценка перспективности, видение вариантов, стремление к новаторству».*

По данным материалов Википедии

При положении в блоках СуперЭго и СуперИд экстравертная интуиция предполагает отсутствие цельной картины восприятия по данному аспекту, наличие малого количества вариантов решения, а также их равноценность.

Ситуация как система. Получение спектра решений

Для построения алгоритма решения ситуаций, в которых задействована экстравертная интуиция, необходимо для начала представить ситуацию в качестве набора взаимосвязанных элементов. Далее рассмотреть его вне контекста общего потока времени и событий с целью минимизации динамических процессов, увеличивающих объём информации, требующей обработки. Большой объем негативно сказывается на информационном метаболизме слабой функции (на нашем примере – экстравертной интуиции), другими словами, вызывает перегрузку.

Таким образом, любая выбранная ситуация может быть рассмотрена как замкнутая система, в которой прослеживаются статичные связи между элементами. Эта система имеет определённое количество вариантов разрешения. Как правило, для экстравертной интуиции, представленной в слабых блоках, этот момент является одной из ключевых проблем – принятие возможности наличия нескольких вариантов развития ситуации. Второй ключевой проблемой является выбор наиболее благоприятного варианта, ввиду отсутствия чёткой дифференцировки качества каждого конкретного решения и согласования его с личными интересами объекта.

Далее следует определить желаемый вектор развития ситуации и её разрешение в согласовании с личными интересами объекта – то, что нам необходимо получить «на выходе» от данной ситуации.

Следующий этап представляет собой анализ полученной системы с точки зрения её параметров. Для наиболее объёмной оценки необходимо выделить параметры ситуации с точки зрения сильных функций соционического типа, использующего алгоритм. Таким образом, перечисляются параметры, выявленные путём работы по базовой и творческой функциям, затем демонстративной и ограничительной.

Далее необходимо рассмотреть каждый параметр с точки зрения вариабельности его проявлений. Это также представляет сложность для рассматриваемых объектов, однако изолированный анализ параметров, способных к изменениям (их мы вычислили путём сравнения различных однотипных систем) значительно облегчает задачу, так как не требует комплексной оценки ситуации в динамике одновременного изменения всех параметров.

Согласно результатам исследований, проведённых в сфере технологий интеллектуального бизнеса, предложен перечень универсальных, дополняющих параметров, выпадающих из сферы обработки информации экстравертной интуиции, находящейся в блоках СуперЭго и СуперИд [2]:

- *«"Состав системы"; "состояние системы"; "направление развития системы"; "энергопитание"; "способ изменения"; "сфера распространения"; "управление"; "цель"; "назначение"; "смысл существования".*
- *Можно добавить: увеличение – уменьшение; объединение – разъединение; свойства – антисвойства; ускорение – замедление; смещение времени: назад – вперед; свойства по времени: постоянные – переменные; отделить функцию от объекта; изменить связь со средой, включая полную замену среды».*

После определения диапазона изменений для подборки параметров необходимо внести варианты изменений в рассматриваемую систему (диапазон изменений каждого параметра рассматривается отдельно), вне зависимости от возможной степени их реализуемости.

На заключительном этапе, после компоновки полученных данных (наиболее удобный вариант – табличная система), при сочетании произвольно выбранных параметров с учётом их вариабельности мы получаем весь спектр доступных решений.

Выявление оптимальных решений из спектра

В предыдущем разделе путём компоновки параметров ситуации был получен спектр решений. Однако остаётся вторая проблема, актуальная для соционических типов, обладающих экстравертной интуицией в слабых позициях модели А. Как было упомянуто выше, даже при наличии многообразия вариантов не представляется возможным выбрать оптимальные стратегии решения ситуации.

Таким образом, необходимым является разработка алгоритма, призванного облегчить выбор. Для этого потребуется обратиться к аналогичным системам и сравнить по выбранным ключевым параметрам.

В случае, когда вычленить ключевые параметры не представляется возможным, следует рассмотреть ряд аналогичных систем, отметить сходства и различия. Это и будет ряд параметров, характеризующих систему.

Выбранные параметры, в процессе сравнения выделенные как различающиеся, будут представлять собой те факторы, которые требуют внимания, так как выпадают из области восприятия слабой экстравертной интуиции.

Выводы

На основании полученных результатов по признаку совпадения вариантов параметров мы получим алгоритм для оптимального выбора из широкого спектра возможностей в аналогичных ситуациях. Таким образом, при осуществлении первого этапа путём рассмотрения вариабельности параметров спектр решений расширяется за счёт неучтённых вариантов. При осуществлении второго этапа равноценность вариантов нивелируется путём сравнения уже выполненных решений в аналогичных ситуациях.

Литература:

1. *Аугустинавичюте А.* О дуальной природе человека. // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — №№ 1–3.
2. *Александров С.Э., Фадеев П.Э.* Рейтинг-анализ. — Минск: Тэхналёгія, 1997.
3. *Альтшуллер Г.С.* Творчество как точная наука. — М.: Советское радио, 1979.
4. *Букалов А.В., Карпенко О.Б., Чикирисова Г.В.* Эффективный менеджмент и кадровый консалтинг с использованием соционических технологий. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2003. — № 8. — С. 5–6.
5. *Джонс Дж. К.* Методы проектирования. Пер. с англ. М.: Мир, 1986.
6. *Прокофьева Т. Н.* Соционика. Типы информационного метаболизма. — М., 2005, 80 с.
7. *Прокофьева Т. Н.* Соционика. Соционические функции и модели. — М., 2005, 80 с.
8. *Прокофьева Т.Н.* Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. — М.: «Алмаз», 2005.
9. *Саати Т., Кернс К.* Аналитическое планирование. Организация систем. Пер. с англ. — М.: Радио и связь, 1991.
10. *Сатановская Е. М.* Использование ФСА в рамках маркетинга. Вопросы маркетинга. Методические рекомендации. — Киев, 1989.
11. *Шнайдер А.* Интуиция возможностей у логико-сенсорного интроверта. // Соционика, ментология и психология личности. — 2009. — № 5. — С. 25–32.

Статья поступила в редакцию 20.09.2012 г.

УДК 159.923.2

Шкавро З. Н.

АСПЕКТНАЯ БИНАРНОСТЬ ФУНКЦИЙ В БЛОКАХ МОДЕЛИ А КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ СЕЛЕКТИВНОСТЬ ТИМа К ИНФОРМАЦИИ

Необходимо учитывать неразрывность спаренных функций в блоке модели А при их анализе в процессе идентификации ТИМа. Показано, что селективность к информации двух ТИМов с одноименными функциями одинаковой мерности при различной комплементарности их в блоках значительно отличается, поскольку меняется вектор цели, интереса к определенной области информации.

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, модель А, блок функций, определение типа, мерность функции.

Благодаря информационному метаболизму <моим> становится не только собственный организм, но также и окружающий мир, который своеобразным способом воспринимается, переживается и на который индивид своеобразно реагирует.
… нельзя войти в существо жизни, не пройдя через изолирующую среду игры с окружающим миром, контакт с которым основывается на обмене информацией.

А. Кемпински

А. Аугустинавичюте в своей книге [1] описывает разработку модели А на основании теоретических предпосылок комплектации функций в блоке. Последовательно прорабатываются и детализируются возможные комбинации элементов в блоке. Дан анализ и обоснование различных вариантов блокировок, образованных, как указывает А. Аугустинавичюте, по строгим правилам. Раскрывается принцип построения ментального и витального колец из блоков. Поведенческие и лингвистические признаки индивидуума — носителя типа информационного метаболизма (ТИМа) — рассмотрены также согласно сочетанию элементов в блоках. Несмотря на подчеркиваемую создателем модели А основополагающую важность блоков в ее структуре, к сожалению ряд экспертов при верификации ТИМа ограничивается выявлением функции по мерности и знаку, без учета комплементарной с ней функции в блоке.

Поскольку интерес к соционике возрастает, и не все начинают изучать ее по работам А. Аугустинавичюте, то некоторые повторяют ошибки предшественников, поэтому резонно предостеречь (начинающих и не только) хотя бы от одной из них. Таким образом, задача данной работы — привлечь внимание к важности учета в исследованиях неразрывности пары функций в блоке.

Прежде всего, немного о главном в структуре модели А.

Известно, соционика рассматривает деятельность психики как метаболический процесс, в котором своеобразным «субстратом» служит информация. Поскольку метаболизм является процессом, то его «включение» возможно при наличии потенциала, то есть импульса, а значит, подразумевает наличие энергетической составляющей. Наличие интереса к той или иной информации и есть таким энергетическим потенциалом, и он у нас зависит от природы нашего ТИМа. Стимулирующий интерес к тем или иным аспектам объективной реальности лежит в основе избирательности ТИМа к информации.

В изучении информационных процессов 4-аспектная дифференциация объективной реальности с различием их экстравертированной и интровертированной составляющей (*К. Юнг*) приводит к выявлению 8-ми основных элементов (*А. Аугустинавичюте,*

Н. Медведев), отражающих динамику объективной реальности. А. Аугустинавичюте предложила символы для обозначения аспектов и обозначила одноименно соответствующие им функции психики, установила закономерность парного объединения функций в блоки. На этом базисе разработала 8-элементную модель информационного метаболизма психики как системы. Она моделирует функциональную структуру метаболического процесса психики, с учетом иерархии блоков (*З. Фрейд, А. Аугустинавичюте*), приоритетности функций в них (*К. Юнг, А. Аугустинавичюте*), с разграничением ментальной и витальной составляющих.

Модель А отражает позиционную семантику функций (*термин С. Чурюмова*). Позиционная семантика позволяет описать различия функций по технологической направленности (программная, творческая…) всех 8-ми элементов модели.

Для раскрытия различия функций по их некоему объему и спектру восприятия того или иного аспекта А. Букалов предложил маркировать их по мерности [2]. Мерностью выражена дифференциация свободы действия функции с учетом опыта, социальных норм, ситуаций, глобальности (всех нюансов обобщаемого функцией аспекта).

Чтобы в области аспекта функции отличать сосредоточенность ее в пределах масштаба (локальность–глобальность), границ — крупного плана или деталей, рамок негативных или позитивных ситуаций, В. Гуленко предложил ввести знаки + и –.

Практика использования знаков, детально проработана И. Эглит и предложена еще одна видоизмененная и дополненная методика использования знака функции [3].

Методика, позволяющая учитывать вышеперечисленные факторы без использования мерности и знаков, разработана С. Чурюмовым [4, 5].

Итак, 8-элементная модель А позволяет теоретически описать и обосновать общий принцип информационного метаболизма 16 элементной системы — социона (рис. 1).

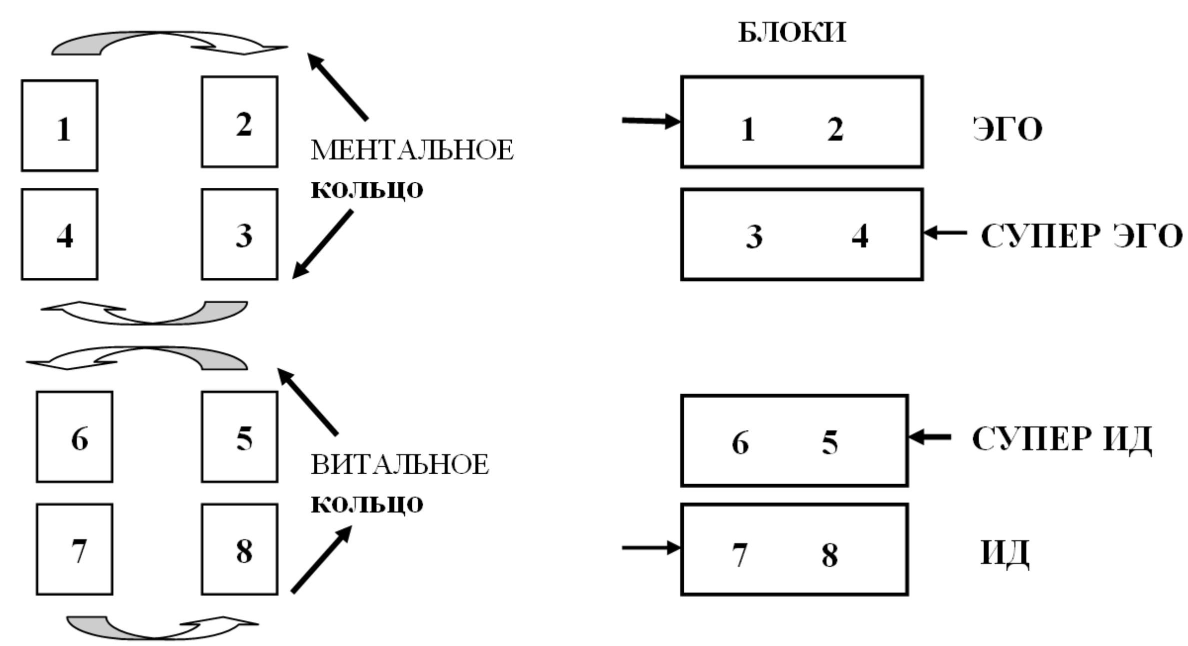


Рис. 1.

Небольшая ремарка. У А. Аугустинавичюте можно встретить термин 16 моделей ТИМа, употребляемый до настоящего времени большинством авторов в соционике [3, 6, 7, 8]. Но подход Юнга к моделированию более точен: он искал единый механизм и единую модель функционирования психики, это заключалось в выявлении ведущей и подчиненной или вспомогательной функции. Несмотря на то, что А. Аугустинавичюте пишет о 16-ти моделях, подчеркиваю, она создала именно единую модель функционирования психики, основанную на общем механизме, который является единым для всех 16-ти ТИМов. В этом и заключается неоспоримая заслуга А. Аугустинавичюте, поставившая соционику в ранг науки, поскольку именно общая модель ТИМа позволила выявить 16 элементов в такой периодиче-

ской системе как социон, тем самым, послужив доказательным теоретическим базисом его существования и теоретической основой исследовательских работ в соционике.

Для примера можно провести аналогию с планетарной моделью атома в химии. Планетарная модель едина для всех химических элементов. Каждый элемент (разновидность семейства атом) имеет ядро и электроны, движущиеся вокруг него, это их общий принцип, механизм функционирования — единый, а отличается каждый из элементов массой ядра, количеством электронов, орбит и орбиталей.

Так и модель А неизменна по отражению позиционно-технологической семантики функций и вариативна в отношении аспектов. То есть функции по ранжированию в модели А не изменяются, а вот аспекты объективной реальности, воспринимаемые и обрабатываемые функциями, могут находиться в одной из 8-ми позиций. Таким образом, технологическая задача функции сохраняется, а именно в позиции 1 это программа, 2 — творчество и т. д. (рис. 2), но изменяется обрабатываемый функцией аспект.

Обосновав закономерность комплементарности в блоке функций, а именно разных по вертности, Аугустинавичюте, согласно этой модели, получила 16 вариантов ТИМов. То есть 16 элементов (единиц) такой системы, как социон, получены разноаспектной вариацией по единой модели А, отражающей механизм функционирования психики.

Отметим, С. Чурюмов теоретически обосновал и предложил нижеследующие наименования функций, отражающие их позиционную семантику. Функция 1 — программно-потенциальная, 2 — коммуникативно-зондирующая, 3 — адаптивно-нагрузочная, 4 — консервативно-критическая, 5 — экспектационно-ресурсная, 6 — мотивационно-мобилизационная, 7– императивно-временная, 8 — реализационно-технологическая [5].

На рис. 2 представлены блоки и функции с названиями, предпочтительно используемыми в соционике [1, 2].

1 программная	2 творческая

4 болевая	3 ролевая

6 референтная	5 суггестивная

7 наблюдательная	8 фоновая

Рис. 2.

Модель А. Аугустинавичюте представлена в развернутом виде на рис. 1, 2 и 3. В книге [1] А. Аугустинавичюте обращает внимание на зеркальное расположение ментального и витального колец. И на этом примере зеркальности дает подробный анализ энергетического и информационного метаболизма психики и интертипных отношений в социуме. С. Чурюмов предлагает термин «интертипные» заменить на «интерфункциональные». Следует с этим согласиться и в теоретических исследованиях пользоваться им как соответствующим сути теоретического анализа. Вместе с тем, учитывая, что в соционе каждый индивид имеет определенный ТИМ и его интерфункциональное взаимодействие с ТИМом другого

индивида есть типичным, тогда отношения индивидуумов переходят в интертипные. Предположительно поэтому А. Аугустинавичюте использовала именно такое наименование.

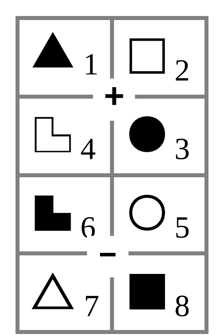


Рис. 3а. ТИМ ИЛЭ по модели А.

Более удобна и наглядна для исследования информационного метаболизма психики модификация модели А, предложенная Е. Филатовой, в которой ментальное и витальное кольцо расположены не зеркально, а на параллельных плоскостях куба, с соблюдением аспектной симметрии (рис. 3б). Такая конфигурация модели А делает более наглядными взаимосвязи этих колец, упрощая идентификацию информационных и энергетических маркеров при определении ТИМа. В модифицированной модели более отчетливо прослеживается расщепление аспекта на поле- и телотакт, которое обусловливает взаимосвязь ментального и витального колец.

На основании модели рассмотрим различия в селективности ТИМов к информации. Акцент на понятии селективности ТИМа позволяет привлечь внимание к тому, что идентичные функции с одинаковой мерностью находятся у разных ТИМов в паре с различными функциями, и это резко меняет избирательность к информации, порой диаметрально противоположно.

Отметим, что ряд авторов, в частности [2, 4, 8], приводят признаки ТИМа согласно парности функций в блоках, но не все исследователи учитывают этот важный фактор.

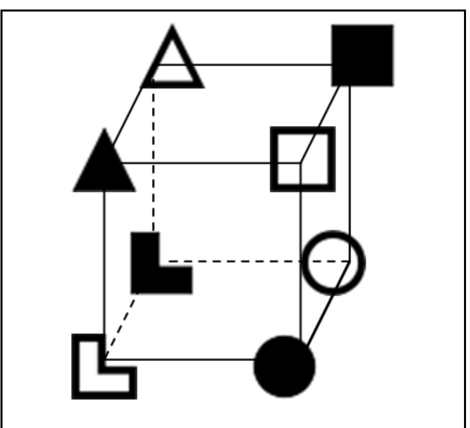


Рис. 3б. Модификация модели А по Е. Филатовой, ТИМ ИЛЭ.

На Международной конференции по соционике еще в 1999 году мной был представлен доклад по данной теме, вернуться к этому вопросу побуждает то, что, как было сказано выше, в практике идентификации ТИМа по модели А учет парности функций в блоке часто лишь декларируется, а на практике анализ осуществляется без учета комплементарности функций в блоке. Так, например, определяется место интуиции как программной или творческой функции и ведется рассмотрение для двух ТИМов, у которых она занимает одну и ту же позицию в модели практически без отличий. А ведь эти отличия значительны. Как в песне — «интересы разные у нас…». А значит, каждого занимает разная информация. Так, например, даже если мы наблюдаем одно и то же событие (спектакль, происшествие…), то — «сколько людей, столько мнений». Это вызвано тем, что программная и творческая функции взаимообусловленно формируют селективность (избирательность) ТИМа к информации, и она у всех 16-ти разная.

Наше внимание фиксируется на аспектах окружающей среды в приоритетном порядке, и включение их в информационный процесс зависит от заряда необходимых эмоций, которые зависят от ТИМа. Отличия заключаются в аспектном наполнении блоков структуры модели А. «Энергетическим импульсом называем те изменения в психике, которые в ней происходят в результате поступления информации» [1]. Но не любая информация обладает такой побудительной силой — ТИМ избирателен к информации.

Идентифицируя ТИМ, мы отслеживаем экстравертированную суть его как объекта, то есть реакции, поступки, направленные вовне. А значит, по таким признакам предполагаем выявить внутреннюю суть функционирования системы (психики) определенного качества, взаимодействующей с окружающей средой. Избирательность к информации, обусловленная парами аспектов в блоках, относится к интровертированной сути системы, «потребляющей» информацию, субъективно ее оценивающей (важно для жизни, интересно, мое).

Для примера рассмотрим два ТИМа с первой функцией экстравертированной интуиции ▲ — ИЛЭ (▲□) и ИЭЭ (▲⌙). Иррационалы с экстравертированной установкой и одинаковым акцептным элементом ▲. Общая установка психики обоих направлена на объекты,

вовне. Но продуктивные элементы блока Эго разные: у первого ТИМа — □, а у второго — ⌞. Как видим, в процессе метаболизма им следует выработать разную продукцию. Первый предполагает представить проект конструкции (структуры) объекта, лучшей из множества изученных структур (проанализированных), например тех, которые разработаны или внедрены в производство, а значит, выбраны обществом. Второй — составить рецепт, как строить отношения между различными субъектами также из множества возможных — существующих, изученных, принятых в обществе. Выбрать надо конкретные отношения, «правильное» поведение. Например, книга известного Д. Карнеги — не что иное, как рецепты отношений. Так и хочется поменять для ТИМа ИЭЭ (▲⌞) псевдоним «Гексли» на «Карнеги»! Согласно его психологии отношения, оказывается, не складываются (что кажется само собой разумеющимся, во всяком случае, половине социума), а они, представьте себе, могут строиться. (Это комментарий с колокольни собственного ТИМа, и все же...).

Итак, если интерес ИЛЭ и ИЭЭ направлен на один и тот же объект, например — на человека, то у ИЛЭ он будет касаться различных функциональных систем человека: устройства и возможностей опорно-двигательной, кровеносной систем, структуры психики, а также возможностей, зависящих от ТИМа. То есть будет произведена оценка любых структур такого объекта как человек с целью учета потенциальных возможностей его физической и психической нагрузки, профессиональных возможностей, эрудиции и т. д.

ИЭЭ сосредоточится на оценке субъекта, его общественно значимых личностных характеристик, в частности, того, как его оценивают другие как профессионала (какими регалиями обладает), род профессии, сколько зарабатывает, семейное положение со всеми подробностями, где отдыхает, каковы его интересы, с кем дружит, кого любит, где работают члены семьи, спектр его знакомых, место в иерархических структурах социума. Познавательный интерес находится в области желания разобраться в протекционистских возможностях субъекта. Вспоминая Райкина, можно сказать: глубоко разбирается — кто завсклад, кто товаровед, а кто простой инженер.

Как видим, для творческой функции нужна вполне определенная информация. Проводя аналогию с работой компьютера понятно, что не программа является целью, а решение интересующей задачи с ее помощью (для этого и составляем программу). Таким образом, в ментальном кольце программная (1) функция существует для обеспечения творческой функции (2). Являясь акцептной (1), эта функция селективна (избирательна) к информации, поскольку ориентирована на решение задач творческой функции (2).

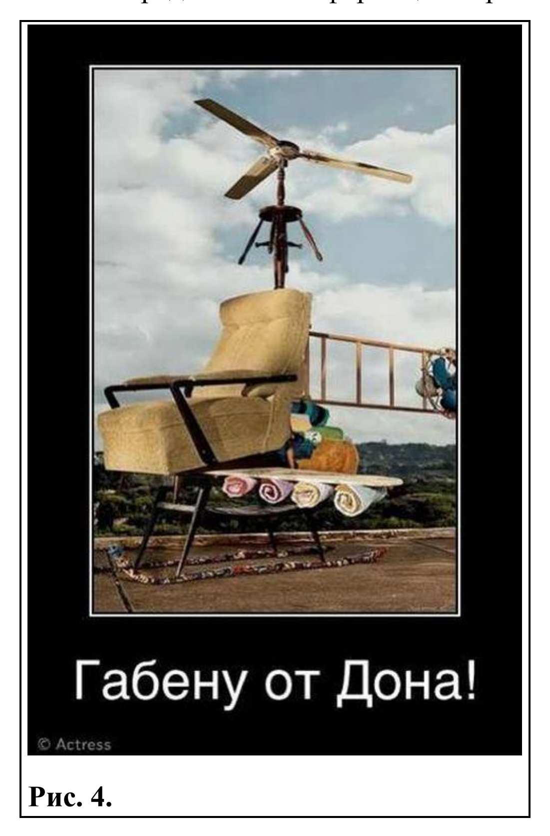


Рис. 4.

Цель ИЛЭ — решить задачу, касающуюся объекта, особенно трудную. А у ИЭЭ цель — найти субъект, который может помочь ее решить, а лучше, кому поручить решить текущую задачу, даже легкую, или доказать себе и продемонстрировать другим, что он может наладить контакт с человеком, труднодоступным для общения.

Как видим, программы разные, и отсюда разные интересы, поэтому то, на чем фиксируется внимание одного, игнорируется, как информация, другим. Внимание носителя ТИМа сосредоточивается избирательно на определенном аспекте объективной реальности, но, кроме того, одновременно осуществляется селекция информации и в рамках самого аспекта.

Механизм селекции информации попытаемся проанализировать, исходя из понятий перцепции и апперцепции, которыми оперирует психология. Они служат для разграничения важных этапов восприятия. Само восприятие определяют, как процесс осмысления индивидуумом простимулированных сенсорных рецепторов.

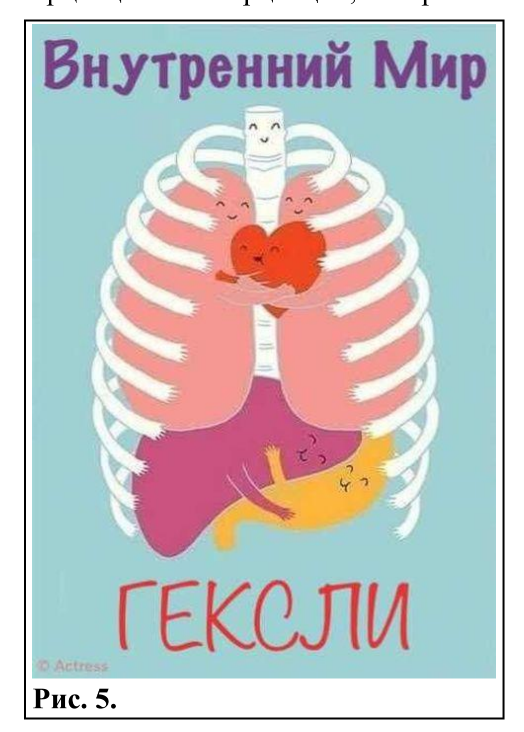


Рис. 5.

Перцепция (от лат. perceptio) впечатление от воздействия на рецепторы, которое производит известное явление на органы при восприятии. Термин апперцепция означает ощущение, уже воспринятое сознанием. Такое сознательное восприятие впечатления от ощущаемого является переходом к процессу познания. И оно обусловлено как физическим и психическим, целостным состоянием личности, так и особенностями психики, опытом знаний. Можно сказать, существуя в объективной реальности, мы окружены объектами, постоянно сменяющимися событиями, явлениями, но наше внимание сосредоточено на чем-то конкретном, а остальное существует, как фон. Наши органы ощущают весь фон или часть его (перцепция). А вот стадия апперцепции — это если внимание на чем-то остановилось, произошло осознание психикой, а значит, она классифицировала, сопоставила с предыдущим опытом, собственно ассимилировала воспринятое ощущение. Так вот механизм апперцепции, удержания в памяти тех или иных аспектов объективной реальности, в том или ином их качестве, можно соотнести с соционическим понятием селективности ТИМа к информации. Поэтому мы ассимилируем разную информацию согласно нашему ТИМу.

В юмористической форме четче прослеживаются кардинальные отличия двух ТИМ по селективности к информации. Привожу материал из Интернета, красноречиво иллюстрирующий избирательные, а отсюда и творческие различия двух ТИМов с одинаковыми акцептными функциями (рис. 4, 5, 6) [9].

Так ИЛЭ творит в области понимания механизмов функционирования объектов, усовершенствует идеи (взятые извне). Разрабатывает оригинальные и практичные аппараты, а ИЭЭ творит в области отношений между субъектами (виртуоз пиара) и рецептов конструирования новых или нужных отношений.

ИЛЭ по блоку ИД производит то, как пишет К. Юнг, в чем данный момент нуждается окружающая среда и чего она ждет от него. Добавим, и не имеет значения, в какой квадре возникли злободневные ожидания. Известно, что *Габену* (СЛЭ, ○■), как в данный, так и будущий момент, нужны условия, обеспечивающие комфорт в процессе выполнения работы ○■. Именно это учтено ИЛЭ, и выдана продукция с (индивидуальным подходом) к пожеланиям представителя общества (рис. 4).



Рис. 6.

Чтобы разобраться с избирательностью к информации ТИМа ИЭЭ как этика с общей экстравертированной установкой, обратимся к Юнгу. Он пи-

шет: «Кому знакомы эмоции только как субъективные состояния, тот не поймет непосредственно сущности экстравертированного чувствования… так как чувствование, насколько могло, освободилось от субъективного фактора и тем всецело подчинилось влиянию объекта…оно находится во власти традиционной или какой-либо иной имеющей общее значение оценки».

Привожу, как пример, беседу с ИЭЭ. Итак, *Гексли* оживленно сообщает, что вчера были в театре. Спрашиваю: «Тебе понравилась, стоит идти?». Ответ: «Не знаю». Естественное недоумение: «Так ты была в театре или нет?» — «Была». — «Ну, так понравился спектакль?» — «Не знаю». — «Как это ты не знаешь???» — «**Ну, я же еще на эту тему ни с кем не беседовала!**» **—** Мой немой вопрос… Но, подумав, что поставила в неловкое положение человека, сказавшего по неизвестной причине неправду, где в самом деле он был, замолчала. Очень удивилась, когда на следующий день наш сотрудник сказал, что был в театре и видел там нашу ИЭЭ.

Вышеприведенная цитата из книги Юнга объясняет описанную ситуацию, из которой видно, что этик с общей экстравертированной установкой настолько находится во внешнем мире, что собственному мнению полностью не доверяет. Как пишет К. Юнг, конечно, тип с экстравертированной установкой имеет субъективные взгляды, но их детерминирующая сила меньше, чем сила объективных условий … его душа подчиняется внешним требованиям. Собственное мнение субъекта с экстравертированной установкой психики зависит от норм, принятых обществом. У этического типа оно согласуется с тем, какие эмоции считаются правильными в определенных обстоятельствах, как общество относится к творчеству обсуждаемого автора. И хотя любая дихотомия — это лишь перевес одной из ее составляющих, а не полное исключение, но, как видим, он может быть и столь значительным.



Рис 7

Вернемся к лаконизму юмора. Итак, *дон-кихотский* творческий подход с учетом индивидуальных запросов, в частности *Габена*, отражен на рис. 4. Что же касается ТИМа, дополняющего ИЛЭ, то его дуал — сенсорно этический интроверт ○▙ — непревзойденный создатель иного комфорта, а именно душевного и в домашней уютной обстановке (рис. 5). Комфорт (○) эмоциональный (▙) согласно СЭИ — это отдых в домашних условиях. Если Вы вспомните представителя типа Дюма, то, образно говоря, для него характерен тихий голос, спокойная, если можно назвать улыбку тихой, то она именно такая, как бы напоминающая: убавьте громкость, дети спят. Для иллюстрации можно привести рис. 7 того же автора [9]. Такая релаксация в уюте вполне импонирует *Дон-Кихоту*.

Если рассмотреть вторую диаду этой же квадры, то в блоках модели находим те же аспекты, но с их рокировкой. ЭСЭ (▙○). И тогда интерпретация отдыха приобретает трактовку ▙: эмоциональность должна быть комфортной. ЭСЭ тоже мастер отложить ваши диеты на завтра и накормить до предела. Но потом обязательно устроит увеселительное мероприятие, в которое вы непременно будете вовлечены. Или с энтузиазмом будет организован сбор урожая, вскапывание грядки и т. п. А уж собачка *Гюго* будет не только накормлена, но и выгул с перегонками ей тоже будет обеспечен — ЭСЭ либо сам пойдет с ней на улицу, либо подбодрит на этот «подвиг» *Робеспьера*, либо радостно на прогулку отправятся все вместе. И собака будет в форме и с изысканной стрижкой, образ — пудель Артемон из сказки

«Золотой ключик». В этой диаде громкость включена — жизненный тонус на высоте, значит, все в порядке.

Остановимся на избирательности к информации ЛИИ (□▲) и сравним его с ТИМом, у которого в первом блоке такие же информационные элементы — с ИЛЭ (▲□). Интровертированное мышление, согласно Юнгу, исходит из действительно данного и направляется на субъективные идеи или факты субъективного характера. Таким образом, в «поле зрения» акцептной функции ЛИИ находятся всевозможные системы. А отличаются все системы объективной реальности функциональной внутренней структурой □, и сопоставляются эти отдельные системы между собой тоже благодаря структурным соотношениям, и преобразуются благодаря наличию функциональных связей между обособленными системами. ЛИИ в исследовании структуры сосредоточен на ее функциональных характеристиках, как определяющих потенциальные возможности изучаемого объекта. Сознание абстрагирует такие структуры для формирования идей о новых (потенциальных) возможностях известных систем, позволяя создавать совершенно новые структуры с новыми потенциальными возможностями. То есть ТИМ ЛИИ селективен к информации о функциональных зависимостях систем. Понимание их механизма позволяет оценить их потенциальные возможности и целенаправленно их менять. Иллюстративно об этом свидетельствует рис. 8 [9]. Любовь — это тоже система функциональных взаимосвязей двух влюбленных, а значит, само собой, может быть выражена алгебраической зависимостью, зная соционику, скажем, интерфункциональной взаимосвязи, слепо погруженной в радугу эмоций.



Рис. 8.

Поскольку первая ведущая функция, как подчеркивает К. Юнг, наиболее дифференцирована и более подвластна контролю сознания, цели и намерения, обусловлены именно этой функцией. Добавим, что вектор направления интереса ориентирует вторая функция.

Остановимся на изменении избирательности к информации экстравертированного ТИМа с такими же продуктивными функциями как у ИЛЭ (□, ■), но с акцептной сенсорной функцией в первом блоке ● — СЛЭ (●□). В этом случае меняется сама программа, а другие цели требуют иной информации, хотя также базирующейся на объективно существующем во вне. Тогда внимание фиксируется на общих качественных характеристиках объектов ●, которые зависят от внутренней структуры. Но перевес внимания сосредоточен не на функциональных взаимосвязях, а на качественных свойствах, ими обусловленных (прочность, надежность)... Творчество проявляется в усовершенствовании и создании качественно новых структур.

Тип СЛЭ, сам как объект, старается совершенствоваться и обладать теми качествами, которые в иерархических структурах позволяют занимать лидирующие места. Задача блока ИД этого ТИМа — налаживание процесса и выпуск качественной продукции ■. Учитывая, что ИД предназначен в основном для собственного обеспечения, можно трактовать ○■ как комфорт в заработке. Комфортная жизнь, свидетельство трудолюбия ■ или продвижения в структуре □, вес значимости себя как объекта ● структуры социума. Сила в структуре — ●□.

Силовое «взвешивание» объективной реальности в различных ситуациях характерно для СЛЭ. Пример. На одном из сайтов в Интернете эксперт из Москвы ведет семинар. ТИМ

эксперта СЛЭ (●□), в углу экрана написано: «Жуков». Он медленно, поглядывая из под бровей, (доброжелательно) объясняет: чтобы ускорить процесс интервьюирования, следует, задавая вопросы, взять в руки скрепку и интенсивно ее ломать, сгибать (наглядно демонстрирует, успешно сгибая хвостик «голыми» пальцами). Если нет скрепки, можно взять салфетку, лист бумаги, сжимаете, мнете его и наблюдаете, задавая вопросы. Реакция всегда видна...



Рис. 9.

Вот методика *Жукова*. Сразу понимаешь, что некоторые методики работают буквально в руках их создателей. В том, что ТИМ эксперта СЛЭ, нет никаких сомнений (выражение лица, голос, жесты, ну и уж сама методика…). И еще одна юмористическая иллюстрация — рис. 9 [9].

Рис. 10 — иллюстрация ТИМа дуала СЛЭ как ответ на вопрос, как же поэтическая натура ИЭИ(△▙) может существовать в суровой атмосфере действительности *Жукова*. (Танк обклеен цветами, возможно, на черно-белом рисунке это плохо видно).

В юморе суть проявляется, «просвечивает» без слов. Так, в новом коллективе *Жуков* сначала предстает вежливым, даже обходительным, а затем, как на рисунке или в рекомендации со скрепкой, подобным методом старается выяснить, куда можно «расположить себя» в новой структуре, где ему придется работать. Заняв свое место, он опять будет вежливым, общительным, но требовательным в работе, независимо от того, смеетесь вы над его шутками (в курилке) или нет.

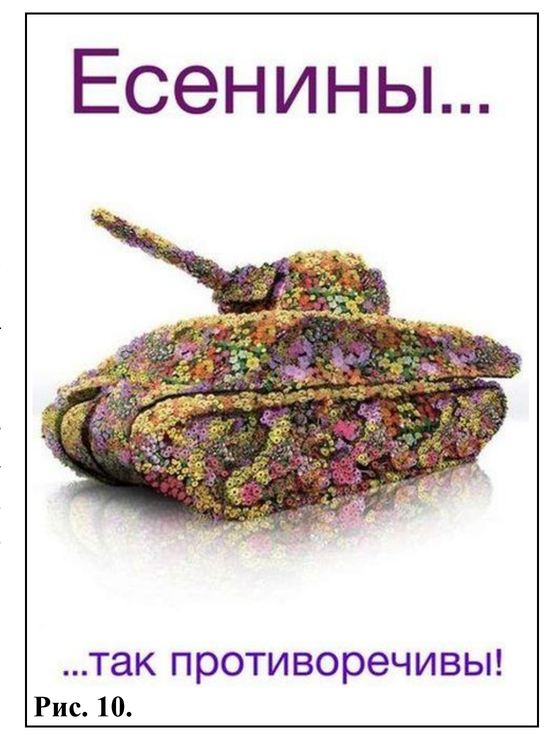


Рис. 10.

Работать он умеет сам (работоспособность высокая, ■ — продуктивная функция), умеет организовать работу и спросить с подчиненных (пример — певица Надежда Бабкина). Его интерес — целостные объекты ● (субъекты для него — это тоже объекты), с их качественными характеристиками. Поэтому СЛЭ весьма успешен в оценке «человеческого фактора». Объекты требуют правильной их расстановки (структурирования — □) использования в процессе работы (■) (отдых тоже относится к вопросу, что делать, а значит, к процессу). СЛЭ (●□) успешно структурирует объекты и субъекты для выполнения необходимой работы, организации пикника и т. п. Их количество и масштабы не ограничиваются — от небольшой группы до завода и армейских подразделений.

Как видно из приведенных примеров, в методиках идентификации ТИМов спаренность функций в блоках требует обязательного учета.

Наиболее подробное описание идентификации ТИМа по модели А с учетом позиционной и аспектной семантики функций находим в работе С. Чурюмова [4].

При использовании методики дифференцированных признаков Рейнина также достигается четкость разграничения ТИМов, в том числе с одноименными аспектами первой

функции. Теоретически обоснованных признаков Г. Рейнина и А. Аугустинавичюте 15. В дальнейшем они получили обоснование и дополнены нуль-дифференцирующим 16-м признаком в работах О. Карпенко и С. Чурюмова.

Предпочтение использования той или иной методики в своей работе, зависит от ТИМ эксперта, но опираться она должна на модель А.

Литература:

1. *Аугустинавичюте А*. Соционика. — Санкт-Петербург, — 1998. — 444 с.
2. *Букалов А. В*. Потенциал личности — М: «Черная белка», 2009. — 580 с.
3. *Эглит И. М*. Определение соционического типа — М: «Черная белка», 2010. — 301с.
4. *Чурюмов С. И*. Улыбка Чеширского кота. — Киев: «Вимір», 2007. — 560 с.
5. *Чурюмов С. И*. Блеск и нищета соционической метафизики — Киев: Метафизика, 2012. — 5012 с.
6. *Микелсоне В. Л*. Соционика. Не меняйся, только познай себя. — Рига, 2011. — 219 с.
7. *Митрохина А. Л*. Прикладная соционика. Общая соционика. — М: «Черная белка», 2010. — 540 с.
8. *Ермак В. Д*. Как научиться понимать людей. — М.: Астрель, 2003. — 523.
9. http://www.humo.ru/wp-content/uploads/2012/04/robesper_5_1.jpg
10. *Рейнин Г*. Соционика — М., 2005.
11. *Карпенко О. Б.* Признаки Рейнина: происхождение, существование, применение. // Соционика, ментология и психология личности. — 2002. — № 6. — С. 70–74.

Статья поступила в редакцию 21.10.2012 г.

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 159.923.2

Эглит И. М.

ТОЧНОСТЬ МЕТОДИКИ ДИАГНОСТИКИ ТИМа. СРАВНЕНИЕ ДВУХ ПОДХОДОВ

Проведено сравнение точности двух методик определения типа информационного метаболизма: диагностики по признакам и диагностики по позиционно-ранжирующей системе с использованием информационной модели психики. Показана более высокая точность и информационная избыточность второй методики.

Ключевые слова: соционика, тип информационного метаболизма, определение типа, информационная модель психики, дихотомические признаки.

Словарь Ожегова:
ТО́ЧНЫЙ,
1. Показывающий, передающий что-н. в полном соответствии с действительностью, с образцом, совершенно верный.
2. Полностью соответствующий заданному, должному.

Диагностика ТИМа складывается из нескольких компонентов.

Для того чтобы можно было назвать методику **точной**, необходимо, чтобы все составляющие методики соответствовали определенному уровню (требованию) точности.

Определение ТИМа основано на свойстве психики различать.

Различение при диагностике ТИМа — это:

- умение выделить определенное качество психики типируемого,
- умение градуировать это качество в соответствии с заданным эталоном.

Процесс различения происходит с помощью инструмента различения.

Инструментом различения является психика эксперта.

Особенности инструмента:

- Наличие собственного ТИМа, наличие слепых зон (одномерных функций, искажений и т.д.) в способности различения.
- Необходимость соответствующей подготовки (обученность, натренированность инструмента).
- Необходимость сличения своих результатов с результатами других экспертов в связи с субъективным характером инструмента (требование частой настройки ввиду пластичности и адаптивности психики).

Способность психики человека к различению очень высока. С соционической точки зрения, чем выше размерность различающей функции, тем больше параметров (градаций) она различает. При этом не все различенные элементы эксперт в состоянии передать другому (сличить с другим экспертом), то есть показать: я вот это наблюдаю, сравни с тем, что наблюдаешь ты. А это обязательное условие при диагностике ТИМа, иначе она становится искусством одиночки. Поскольку мы движемся к созданию такого метода диагностики, который может воспроизводиться, мы вынуждены отказаться от индивидуальных, непередаваемых другому человеку различений. Какие различения не передаются? Те, которые нами воспринимаются на уровне первой размерности, то есть, грубо говоря, все, что можно описать «я так чувствую» [1]. Те же различения, которые мы можем сравнить (то есть у нас есть норма сравнения), мы можем передать другому. Норма сравнения должна быть заложена в методике в виде определенных указателей (индикаторов).

Точность модели (эталона)

Возможна различная точность эталона сравнения. В модели:

- Возможно различение на уровне «наличие/отсутствие» признака.
- Невозможно различение на уровне «наличие/отсутствие» признака.

Если в модели как эталоне сравнения не задана точность на уровне «наличие/отсутствие» признака, то такая модель считается менее точной для диагностики. В такой модели используется различение «признак проявлен больше/меньше».

В этой работе я хочу остановиться на сравнении двух основных подходов в диагностике ТИМа в соционике:

- диагностика по признакам,
- диагностика по позиционно-ранжирующей системе.

Под диагностикой по признакам я понимаю соотнесение проявлений типируемого с каким-либо описательным признаком. Признак может быть как частью дихотомии, так и отдельно описанным признаком.

Признаки как полюса дихотомии в соционике известны как базис Юнга и Признаки дихотомий Рейнина.

Примеры:

Уступчивость — больше внимания уделяют потребностям. Упрямство — больше внимания уделяют ресурсам.

Процесс — больше внимания уделяют самому процессу. Результат — больше внимания уделяют результатам[1].

[1] http://socionics.ru/signs-and-groups/priznaky/reyninprizhakikratko

Интуиция, в противоположность сенсорике, — способность не столько игнорировать, сколько не замечать чего-то сиюминутного, объективно реального. И если вы внимательно посмотрите вокруг — увидите нескольких, обычно худых и длинных, смотрящих как бы свысока, да и не на все вовсе, а как бы сквозь, и только они знают, куда они смотрят и что там видят[2].

<u>Отдельно описанные признаки</u>: признаки групп (например, признаки квадры), описание работы отдельной функции, описание работы блока, описание типа.

Примеры:

1 квадра. Обычно представителей первой квадры характеризуют такие свойства, как понимание, непосредственное восприятие мира. Это возраст детства, когда всё ново, идёт активное познание окружающего мира. Стремление к неизведанному, обучение. Однако реализация проектов и идей исключительно представителями первой квадры затруднена, здесь требуется помощь извне, со стороны представителей других квадр, более нацеленных на внедрение, реализацию и устойчивость в жизни, чем на активное и глубокое информационное взаимодействие[3].

Интуитивно-этический экстраверт — «Советчик» (Гексли, ENFP) Проницателен: хорошо видит мотивы, которые движут людьми. Тянется к способным и неординарным личностям. Умеет ободрить человека, вселить надежду. Советует, как найти выход из сложных жизненных ситуаций[4].

ЭГО. Сильные осознанные функции личности отражают главное в сущности типа. Они представляют собой зону уверенности. По этим функциям человек выбирает жизненные цели и средства к их достижению. По ним следует выбирать профессию[5].

При диагностике **по дихотомиям** происходит **определение меры («больше/меньше») проявления** того или иного полюса дихотомии. Например, типируемый больше логик или больше этик, больше экстраверт или больше интроверт и т.д. Мы не можем утверждать, что экстраверт не проявляет качеств интроверта, а логик не проявляет этики. При таком подходе в методике имеется определенный список характерных проявлений признака, наиболее ярко выделяемых, на которые типировщик может обратить внимание. Например:

Статики ***больше*** *зависят от места, чем от времени, динамики — наоборот. Статики* ***склонны*** *заполнять пространство предметами, а динамики — время событиями. Другими словами, статики не терпят вокруг себя пустого пространства — тут же заполняют его имеющимися под рукой вещами. Динамики не выносят пустого времени — скуки, длительного пребывания в одном и том же состоянии. В известном смысле статики (люди места) могут быть также названы постоянными, а динамики (люди времени) — переменными*[6].

При этом взвешивание «более и менее» происходит в психике эксперта. Понятно, что при таком взвешивании необходимо:

- Иметь большое (достаточное) количество информации для сравнения, желательно в разных ситуациях.
- Необходимо сравнивать проявления по обоим полюсам.
- Необходимо иметь понятие, что такое «более/менее» относительно каждого качества, так как сравнение «более/менее» происходит не только в количественном плане, но и в качественном.
- Качественные характеристики различения должны быть достаточно четко прописаны. Например, оценка «логик экспертно обрабатывает информацию по логике» тре-

[2] http://www.socionika.info/priz.html
[3] http://socionics.ru/signs-and-groups/tetratomii/kvadral4
[4] http://www.socioniks.net/biblioteka/2obraz_tipov/sovetchik.html
[5] http://www.socionics.ru/functions-and-models/socionicsmod1
[6] http://www.socioniks.net/biblioteka/7/statika_dinam.html

бует пояснений, что такое «экспертная обработка» для того, чтобы все типировщики одинаково понимали это описание. В соционике на данный момент описания признаков характеризуются размытостью, что приводит к различному толкованию признаков у разных экспертов.

Измерение непрерывного параметра, определение степени выраженности признака «более/менее» сложнее, чем определение по принципу «есть/нет», а потому требует частой и тщательной калибровки инструмента.

Очевидно, если нет градуированной шкалы измерения чего больше, а чего меньше, то такой инструмент различения считается менее точным по сравнению с инструментом, имеющим шкалу. Если же при диагностике по дихотомиям вообще не происходит сравнения между двумя полюсами, а только называются проявления одного из полюсов, которые замечены типировщиком, то такую диагностику можно назвать **произвольной оценкой**[7].

При диагностике **по отдельно описанным признакам** главной проблемой является то же отсутствие достаточной четкости (однозначности) описаний признаков, в описание должны входить, по возможности, такие характеристики, которые явно отличают данный объект от другого. Пример описания первой и второй функций, в которых нет отличительных характеристик:

Базовая, основа личности и интеллекта человека. Информацию по ней он воспринимает адекватно и может выступать в роли эксперта по вопросам, связанным с этой функцией.

Творческая. По ней человек быстро усваивает информацию и даже генерирует ее сам, часто выступает в роли критика[8].

Выделенные фрагменты в описаниях функций можно отнести как к первой, так и ко второй функциям. Их можно поменять местами или совместить. Мы не можем сказать, что по первой функции человек не усваивает информацию быстро, не генерирует ее и не выступает в роли критика. Но эти качества отнесены ко второй функции. Таким образом, подобная описательная информация становится бесполезной для различения двух функций. Ее явно недостаточно для различения.

Описание блока Суперид как «желательность получения информации по аспектам блока» является не достаточно точным, так как похожую желательность получения информации мы можем наблюдать и по функциям блока Эго.

Описания типных характеристик, то есть **особенностей поведения человека** определенного ТИМа, тоже страдают размытостью и нечеткостью, обусловленностью видением автора, особенностями той ситуации, в которой наблюдался человек, а также его наполнением. Пример:

ИЭИ. Представители данного типа любят полежать на диване с книжечкой в руках или съездить за город и воссоединиться с природой. Правда, природа — коварная штука, может преподнести катаклизмы в виде снега, дождя и ветра. Поэтому подобные мероприятия ИЭИ в основном проводит в собственном воображении[9].

Такие описания также не обладают различительными свойствами «наличие/отсутствие» признака, мы никогда не можем утверждать, что представитель такого-то ТИМа всегда в любых условиях проявляет себя определенным образом. Таким образом, описания типа не могут считаться точным диагностическим инструментом.

[7] Пример произвольных оценок: Писарев В.С. Обоснование ТИМа по результатам соционического интервью http://socionics.ru/diagnostic/2011-11-20-06-27-00

[8] Прокофьева Т.Н. Коротко о функциях, ячейках и блоках модели А/ http://www.socionics.ru/functions-and-models/socionicsmod1

[9] http://www.socionics.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=271&Itemid=112

Диагностика по позиционно-ранжирующей системе — это такая диагностика, при которой определяется набор свойств каждого элемента системы, в результате чего элемент системы (в нашем случае — функция модели, блок функций) занимает свое место.

Требования к такой методике:

- Наличие достаточного количества свойств для различения элементов системы.
- Возможность различения на уровне «наличие/отсутствие» свойства (параметра).
- Достаточно четкое и понятное описание различаемых свойств.

При диагностике ТИМа по позиционно-ранжирующей модели происходит определение свойств каждой функции, что приводит к определению места функции в одной из 16 моделей. Ни одна функция не повторяется по набору свойств, уже это делает различение более точным.

Каждая функция имеет три различительных параметра:

- Размерность.
- Знак.
- Тальность (витальность/ментальность).

Каждый параметр различается по принципу «наличие/отсутствие».

Размерность 1 имеется во всех функциях, размерность 2 отличается наличием норм, которых нет в функциях с размерностью 1. Размерность 3 отличается наличием параметра ситуации, которого нет у функций с размерностью 1 и 2. Размерность 4 отличается наличием параметра времени, которого нет в функциях с размерностью 1, 2 и 3. Так различие первой и второй функций при использовании позиционно-ранжирующей модели будет заключаться в том, что вторая функция не зависит от параметра времени, то есть человек не использует данный параметр при обработке информации. При таком различении отсутствует взвешивание «больше/меньше», но присутствует различение «наличие/отсутствие».

В знаках функций различительной областью является зона минуса, которой нет у функций со знаком плюс.

Ментальные и витальные функции различаются наличием/отсутствием социальной/индивидуальной направленности, сознательности/автоматизма обработки информации.

Таким образом, все три свойства функции различаются на уровне «наличие/отсутствие» параметра, что отличает данный диагностический инструмент от различения при дихотомийном и описательном признаковом подходе.

Точность диагностики каждого из этих параметров можно исследовать. Например, в ШСС изучена степень достоверности наличия параметра «знак функций» — 97,6% [10].

Вопрос о достаточности диагностической информации тоже входит составной частью в оценку точности инструмента диагностики. Часто можно услышать мнение о том, что если инструмент не достаточно точен, то нужно дополнить его другим диагностическим инструментом, чтобы сделать его более точным. Если неточное диагностическое измерение дополняется измерением такого же уровня точности, то точность результата не увеличивается.

Диагностику по базису Юнга часто дополняют диагностикой по признакам Рейнина, то есть соединяют два способа различения с одинаковой точностью (вернее, неточностью) — «больше/меньше». Это не увеличивает точность диагностики. Но если к признаковому подходу добавить различение, например, размерностей функций, то точность диагностики увеличится.

При диагностике по позиционно-ранжирующей модели определение места в модели **ОДНОЙ** функции является законченным результатом, а диагностика всех восьми функций — является восьмикратной диагностикой ТИМа с помощью точного инструмента. При этом каждая функция имеет свой уникальный набор параметров. Если такая диагностика допол-

[10] Эглит И.М. Тезисы доклада по знакам функций. Круглый стол, Киев, 2012. http://socionicasys.ru/forum/statji/ehglit-i-m-tezisy-doklada-po-teme-znaki-funkcij-t4313.html

няется описательными элементами, то такие элементы, используемые **не в качестве диагностики**, а качестве средства выдвижения гипотезы могут помочь диагностике, если же они заменят саму диагностику (определение параметров функций), то уменьшат точность диагностики.

Протокол диагностики ШСС имеет избыточность информации. Это показывает тот факт, что определенный ТИМ остается выявленным при сокращении протокола в четыре раза (проверено в программе ИА). Такая избыточность в диагностике необходима:

- для перекрытия фактора субъективности инструмента диагностики,
- из-за неполноты информации по одному или нескольким аспектам,
- из-за необходимости быть уверенным в том, что отмеченное проявление не является исключением, что есть повторяемость.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что практика диагностики ТИМа прошла определенный путь развития от самого грубого различения — оперирования целостными образами и различения «больше/меньше» с помощью описательных признаков до появления шкалы размерностей и различения по принципу «наличие/отсутствие». Но соционики до сих пор пользуются неточными методами. Типированием по образам пользуются «стихийные» соционики, в ее любительском варианте. К примеру, можно прочитать 16 описаний типов, в результате такого прочтения у человека сложится какое-то представление о типах, образы 16-ти типов, и он может пытаться «типировать», отталкиваясь от этого целостного образа.

Следующий шаг в повышении точности диагностики — составное различение признаков, которое опирается на комбинацию отдельных элементарных различений — дихотомий. Таким методом пользуется основная масса школ, не использующих размерности функций, диагностирующих по ПР, базису Юнга и описаниям характерных проявлений функций и блоков.

Точность определения повышается еще больше при использовании шкал различений бинарного типа, в которых определяется не выраженность параметра по непрерывной шкале градаций, а простое «наличие/отсутствие» параметра, по принципу «есть/нет». Возможность определения по бинарным признакам появилась только с появлением достаточно детализированной модели (с открытием размерностей функций).

В целом практический смысл в менее точных инструментах есть, как средствах, требующих меньшего времени и квалификации на выдвижение гипотезы ТИМа. Выдвижение гипотезы ТИМа — это своего рода получение заготовки с определенным припуском, который в дальнейшем будет сниматься для получения действительного размера (или точного ТИМа).

На данный момент в соционике позиционно-ранжирующая модель является самым точным эталоном диагностики ТИМа.

Литература:

1. *Эглит И.М.* Образ ТИМа // Соционика, ментология и психология личности. — 2010. — №5.

Статья поступила в редакцию 04.01.2013 г.

ИНТЕРТИПНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 159.923.2

Букалов А. В.

ОПИСАНИЯ ИНТЕРТИПНЫХ ОТНОШЕНИЙ

(Окончание. Начало в №№ 4–6/12)

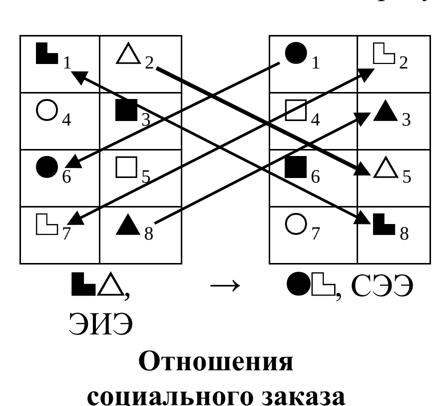
Даны описания интертипных отношений с примерами и анализом взаимодействий по модели А.

Ключевые слова: соционика, интертипные отношения, тип информационного метаболизма, модель А, функция информационного метаболизма.

Отношения социального заказа

Мы уже упоминали о том, что существует процесс передачи информации между квадрами. Он описывается «законом сменяемости квадр». Есть также конкретный механизм, как этот закон осуществляется, то есть как информация передается от квадры к квадре через эстафету от типа к типу. Этому, в частности, служат отношения *социального заказа*. Все отношения, которые мы рассмотрели до этого, были симметричными, как, например, отношения *суперэго*: если нас этот партнер несколько напряг, то мы можем предполагать, что и мы его несколько напрягли. Так и в отношениях *дуальности*: если мне этот человек приятен, то можно рассчитывать, что и я ему чем-то нравлюсь. Но отношения *социального заказа* — асимметричные отношения, в них одна сторона выступает *Заказчиком*, или *Передатчиком* заказа, а другая — *Подзаказным*, или *Приемником*. В соционе есть два кольца *заказа* от 1-й к 4-й квадре и два кольца — от 4-й к 1-й. В первом кольце *Изобретатель* (▲□, ИЛЭ) является передатчиком *заказа*, или *Заказчиком*, *Идеологу* (▙△, ЭИЭ), тот, в свою очередь, — *Политику* (●⌞, СЭЭ), тот — *Администратору* (■○, ЛСЭ), тот — снова *Изобретателю*. Среди их *дуалов* во втором кольце происходит то же самое — *Художник* (○▙, СЭИ) передает *заказ Хозяину* (□●, ЛСИ), тот — *Критику* (△■, ИЛИ), тот — *Гуманисту* (⌞▲, ЭИИ), а тот — снова *Художнику*. А вот в третьем кольце то же самое происходит в обратную сторону — от *Энтузиаста* (▙○, ЭСЭ) к *Рассказчику* (▲⌞, ИЭЭ), от того — к *Предпринимателю* (■△, ЛИЭ), затем — к *Маршалу* (●□, СЛЭ) и снова к *Энтузиасту*. В четвертом кольце *социальный заказ* передается от *Аналитика* (□▲, ЛИИ) к *Мастеру* (○■, СЛИ), далее — к *Хранителю* (⌞●, ЭСИ), от *Хранителя* — к *Лирику* (△▙, ИЭИ), а от *Лирика* — снова к *Аналитику*. Как видите, начала у этих процессов нет, они замкнуты в кольца. Поэтому мы можем рассматривать их с любой фазы. При этом два кольца, которые были упомянуты первыми, движутся по ходу общеисторического процесса: от 1-й ко 2-й, к 3-й, затем к 4-й квадре и опять к 1-й. Они входят в большое кольцо социального прогресса. Мы называем его *эволюционным*, то есть совпадающим с общим направлением развития. А 2-е кольцо социального прогресса движется как бы в обратном направлении, оно корректирующее, или *инволюционное*. Иногда даже используется такое слово, как революционное. Откуда произошли эти названия? В Александрийской библиотеке греки называли эволюцией развертывание свитка папируса, а революцией — свертывание, и лишь позднее эти термины приобрели другой смысл. И назначение колец социального прогресса близко к изначальному смыслу этих слов, то есть развертывание процесса или его свертывание, стремление вернуться назад. Поэтому 16 типов у нас разделены на 2 большие группы из 8-ми. Типы из первой группы условно называют «*правыми*», или *эволюторами*, совпадающими с общим направлением движения. Для них характерно то, что если в целом в группе преобладают *правые* типы, то мы можем сказать, что в этом коллективе довольно стабильная, уравновешенная атмосфера. Вообще представители этих типов склонны к постепенным изменениям в эволюционном порядке. Зато среди представителей *левого, инволюционного*, революционного кольца, действительно,

очень много революционеров, тех, кто стремится к кардинальному изменению ситуации, чтобы как-то преломить ее, разрушить старое, сделать это скачком, с характерной нетерпеливостью. И если мы в коллективе наблюдаем очень много работников этих типов, то можем сказать, что в этом коллективе существует стремление к изменениям и определенное нетерпение. Иногда представители *левых* типов оказываются инициаторами распада коллективов или ухода целых групп. Мы неоднократно наблюдали, когда отдел, состоящий преимущественно из людей *левых* типов, мог сняться с места и уйти в другую организацию, потому что они не видели больше в предыдущей организации перспектив для своего существования и развития, не видели перспектив для изменений. Однажды в одном банке ушел целый кредитный отдел, то же случилось и в другом банке. Так нередко проявляется нетерпение или жажда активности, присущая всем *инволюторам*, или *левым* типам.



Отношения социального заказа

Теперь рассмотрим конкретно, как происходит передача *социального заказа*, когда контактируют два человека. Возьмем для примера *Идеолога* (▙△, ЭИЭ) и *Политика* (●∟, СЭЭ). Что происходит, что является способом передачи этого *социального заказа* и почему *заказ* носит название «социальный»? Со 2-й, творческой, функции *Идеолога* информация попадает на 5-ю, суггестивную, функцию *Политика*. Собственно, это воздействие и является основным механизмом *заказа*. Можно сказать, что когда *Идеолог* говорит или вслух размышляет о каких-то возможных опасностях или каких-то беспокоящих тенденциях в развитии, это приковывает внимание *Политика*. Тому это очень интересно, и он тут же реагирует: его суггестивная функция словно разворачивается, как локатор, к этой информации. Но если мы посмотрим, что происходит с остальными функциями, то увидим, что у *Политика* нет механизмов, чтобы так же достучаться до *Идеолога*. Правда, 1-я функция *Политика* приходится на 6-ю, активационную, *Идеолога*, поэтому в целом для *Идеолога* контакт с *Политиком* — это приятное взаимодействие, это активирует его, ему приятно общаться с этим напористым, активным человеком. Но, по большому счету, больше никаких способов воздействия у *Политика* на *Идеолога* нет, потому что его 2-я функция приходится на 7-ю, контролирующую, то есть подвергается определенному контролю *Заказчика*. А 3-я функция *Политика* находится в зоне демонстративных проявлений 8-й функции *Идеолога*. При этом 1-я функция *Идеолога* соответствует 8-й *Политика*. В принципе, в этой сфере они тоже могут найти какой-то общий язык. Но поскольку *Политик* не относится к этому слишком серьезно, а *Идеолог* в этой зоне себя чувствует совершенно свободно, то воздействие в этом направлении от *Политика* к *Идеологу* тоже не происходит. Поэтому в целом, в основном за счет передачи наиболее значимой информации, происходит передача *заказа* от *Идеолога* к *Политику*. По меткому замечанию Г. А. Шульмана, «просьбу *Заказчика* невозможно забыть», потому что то, о чем говорит *Заказчик*, то, что его беспокоит, попадает сразу на суггестивную функцию *Приемника*. Но, с другой стороны, «о просьбе *Приемника* невозможно вспомнить», потому что *Заказчик*, хоть и воспринимает *Приемника* как приятного, комфортного в общении собеседника, не слишком серьезно относится к тому, что тот говорит и как себя ведет. Поэтому *заказ* проявляет себя именно на социальной арене: то, что беспокоит *Заказчика*, то, как он выражает свои интересы, *Подзаказный*, в конечном счете, реализует в конкретной жизни, в своих действиях. Спусковым механизмом для его активности является воздействие на 5-ю функцию.

Когда мы наблюдаем на рабочих местах такие пары *социального заказа*, мы можем сказать, что люди с удовольствием контактируют, общаются, дружат в этих отношениях. Эти отношения нередки и в супружеских парах: когда речь идет о супружестве, там тоже хорошо видна социальная роль такого взаимодействия. Это связано с тем, что *Подзаказный*,

как правило, ищет применение своим силам в какой-то общественно значимой деятельности. И он становится более активным во внешних контактах, что иногда может даже удивлять супруга-*Заказчика*: тот с легким недоумением смотрит на эту повышенную социальную активность, ведь ему кажется, что они вполне бы могли просто общаться друг с другом. Но, в то же время, *Заказчик* смотрит немного сверху вниз, считая своего партнера немножко ребенком: иногда жена может извиняться за мужа, полагая, что он ведет себя как-то немного не так. Она может извиниться перед соседями или друзьями за какое-то его слово или поступок: «Ну, он у меня такой немножко… Вы уж извините», хотя он вполне нормальный человек.

Поэтому, если у руководителя подчиненный — *Подзаказный*, это, в общем-то, благоприятная ситуация. Можно сказать, что *Подзаказный* как бы ловит информацию от своего *Заказчика* и старается выполнить пусть даже не вполне сформулированное желание или какие-то побуждения. С другой стороны, если *Заказчиком* является подчиненный, тогда мы наблюдаем такую удивительную ситуацию. Представим себе руководителя, у него целый ряд заместителей, и почему-то среди них он выделяет одного, хотя ни в профессиональном плане, ни с позиции опыта, ни с точки зрения каких-то талантов тот не является из ряда вот выдающимся. Но почему-то во время коллегиального обсуждения шеф особо спрашивает мнение именно этого заместителя. И часто случается, что такой подчеркнуто уважаемый подчиненный, приближаемый к руководителю, оказывается *социальным заказчиком*. Мнение *Заказчика* очень важно, даже в тех сферах, где он не является специалистом, — просто таков механизм *социального заказа*. Высказывания *Заказчика* полны глубины и значимости для *Подзаказного*, хотя другие могут в этом ничего особенного не видеть. На производстве, в бизнесе, в политике, в жизни мы очень часто встречаем эти пары, такие люди часто дружат. По данным Международного института соционики, около 10% супружеских пар живут в *социальном заказе*, то есть это вполне конструктивные интересные отношения, хотя и несколько неравноправные в психологическом смысле. Итак, с точки зрения психологического комфорта, отношения *заказа* — комфортные отношения, а с точки зрения передачи информации, они однонаправленные, то есть информация в одном направлении проходит лучше, чем в другом. Поэтому руководитель-*Заказчик* — это благоприятная ситуация, а подчиненный-*Подзаказный* — это психологически комфортная ситуация. Но надо осознавать, что *Подзаказный* при этом будет работать в несколько автономном поле, исходя из своих представлений о поставленной задаче.

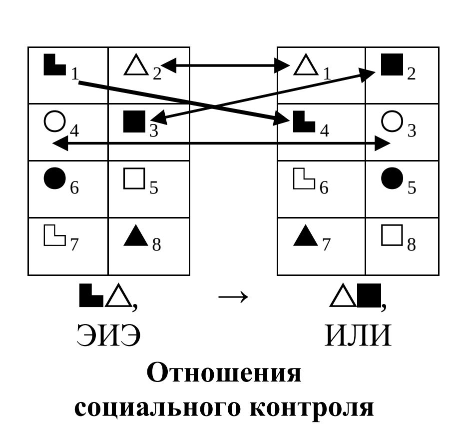
Существуют также целые группы *социального заказа*, когда собирают всех людей из одного кольца *социального заказа*, из какого — не имеет значения. Такой коллектив прекрасно работает как группа мозгового штурма: дается задача, и буквально за считанные минуты появляется решение. Мы проводили такой эксперимент, когда группе студентов просто показывали абстрактную картину. Вопрос был: «Что там нарисовано?». На картине просто были какие-то пятна. И аудитории тоже предлагали решить эту задачу. Буквально за несколько минут студенты пришли к выводу, что там изображены военные действия: мы открываем название картины — «Война». В таких группах задача, даже сложная, решается быстро и комплексно, потому что рассматривается с разных сторон, по различным аспектам.

В нашей консультационной практике была ситуация, когда на серьезном предприятии существовало неполное кольцо *социального заказа*, и они «мучились» с этим. Руководитель нам говорит: «Я не понимаю: мы собираемся, начинаем обсуждать какую-то проблему, вроде как пошел разговор, потом бац! — зависло, не знаем, что сказать. Снова что-то начинаем — опять бац! — зависло». Мы посмотрели — не хватало 4-го члена в кольце *соцзаказа*: информация только начинала разгоняться при обсуждении, — и получался провал. Тогда, по нашему предложению, ввели дополнительного человека из команды руководителя, и все это кольцо заработало. Такие группы мозгового штурма очень эффективны: если есть возможность их собирать для решения каких-то серьезных проблем, то очень быстро можно найти нестандартное решение. Причем не просто решение, а поскольку там есть и *логики*, и *сенсорики*, и *этики*, и *интуиты*, то это будет хорошо проработанное решение, а не только

голословная идея. При этом достаточно по одному человеку каждого типа. Например, одно кольцо *социального заказа* — 4 человека, но если представителей какого-то типа будет двое или трое — это не критично. Главное, чтобы нужные типы были все, тогда можно решать интересные, нестандартные задачи, прокручивать бизнес-проекты — от идеи до возможности реализации. Квадра тоже очень эффективно решает задачи, но по своим 4-м информационным аспектам. А в кольце *соцзаказа* мы имеем все 8 аспектов, информационный поток проходит по всем квадрам, поэтому здесь может быть решение более интересное.

Отношения социального контроля (ревизии)

Рассмотрим теперь другие асимметричные отношения, уже не столь благоприятные. Внутри колец социального прогресса существует еще один вид отношений — отношения *социального контроля*, связывающие *экстравертов* и *интровертов*. Начнем с *правого* кольца социального прогресса. *Изобретатель* (▲□, ИЛЭ) является социальным контролером *Хозяину* (□●, ЛСИ), *Хозяин — Политику* (●∟, СЭЭ), *Политик — Гуманисту* (∟▲, ЭИИ), *Гуманист* — снова *Изобретателю*. И в параллельном кольце то же: *Художник* (○▙, СЭИ) контролирует *Идеолога* (▙△, ЭИЭ), *Идеолог — Критика* (△■, ИЛИ), *Критик — Администратора* (■○, ЛСЭ), *Администратор — Художника*. Направление *социального контроля* в *левом* кольце социального прогресса то же, что и у *социального заказа*, то есть от *Рассказчика* (▲∟, ИЭЭ) — к *Хранителю* (∟●, ЭСИ), от того — к *Маршалу* (●□, СЛЭ), *Маршал* контролирует *Аналитика* (□▲, ЛИИ), а тот — снова *Рассказчика*. В параллельном кольце *Мастер* (○■, СЛИ) контролирует *Предпринимателя* (■△, ЛИЭ), *Предприниматель — Лирика* (△▙, ИЭИ), *Лирик — Энтузиаста* (▙○, ЭСЭ), а тот — *Мастера*.



Отношения социального контроля

Мы видим, что квадры, которые мы вначале рассматривали изолированно, оказываются тесно связаны этими отношениями: с одной стороны, *социального заказа*, которые словно стягивают их, как бочку стягивает обруч, а с другой — *социального контроля*. Что же это за отношения? Рассмотрим их на примере двух типов — *Идеолога* (▙△, ЭИЭ) и *Критика* (△■, ИЛИ). Первое, что мы можем сразу заметить, — здесь есть воздействие, напоминающее то, которое мы рассматривали в отношениях *потенциального конфликта*: 1-я, самая сильная, четырехмерная, функция *Идеолога — этика эмоций* (▙) — воздействует на 4-ю, самую слабую (место наименьшего сопротивления), функцию *Критика*. Можно сказать, что это звено управления *Критиком* оказывается под интенсивным воздействием 4-мерной функции *Идеолога*. Действительно, *Идеолог* имеет мощный инструмент эмоционального воздействия на *Критика*, от которого тот пытается как-то закрыться, избежать болезненной транзакции. Но уж если этот процесс пошел, то уклониться от этого, абстрагироваться довольно сложно. Чем же может ответить *Критик*? Его 1-я функция такого же аспекта, как 2-я функция *Идеолога*. И хотя 2-я функция *Идеолога* трехмерна, она совершенно спокойно может игнорировать более высокую размерность 1-й функции *Критика*. То, что *Критик* видит как включенное в общую картину временных процессов, для *Идеолога* может либо совпадать, либо не совпадать с его видением конкретной ситуации. И если оно не совпадает с тем, как *Идеолог* воспринимает конкретную текущую ситуацию, он просто это игнорирует, пусть даже *Критик* совершенно уверен в том, что он видит эти тенденции и его прогнозы правильны. 2-я, трехмерная, функция *Критика — деловая логика* (■) — соответствует 3-й функции *Идеолога*, двумерной. Здесь мы можем сказать, что *социальный Контролер*, в каком-то смысле, не позволяет своему *Подконтрольному* быть умнее себя самого: как только *Подконтрольный* проявляет творчество по 2-й функции, это вызывает определенное напряжение 3-й функции *Контролера*, и он буквально наносит *Критику* эмоциональный

удар с 1-й функции. Так *Идеолог* выражает свое недовольство непредсказуемыми для него действиями *Критика* по творческому вектору ситуации второй функции. Возникает также взаимодействие между 3-й функцией *Подконтрольного* и 4-й функцией *Контролера*. Но поскольку 3-я функция двумерная, нормированная, то здесь не так много возможностей для разнообразного поведения, а 4-я функция — одномерна. Поэтому такое взаимодействие также скорее вызывает раздражение *Контролера*, чем интерес или попытку осмыслить поведение *Подконтрольного*.

В целом, эти отношения, когда мы их наблюдаем в жизни, очень напоминают отношения начальника, постоянно недовольного своим нерадивым подчиненным. Причем, с точки зрения окружающих, это недовольство может быть странным или необоснованным. Поэтому такие отношения имеют и второе название — отношения *ревизии*. *Подконтрольный* может быть вполне успешным специалистом, но, с точки зрения *Контролера*, он таковым не выглядит, потому что *Контролер* его рассматривает с иных позиций, чем тот себя проявляет как сильный специалист или как интересная личность. Иногда эти отношения характеризуют фразой из басни: «Ты виноват уж тем, что хочется мне кушать», потому что если *Контролер* плохо осознает собственное поведение и суждения, у него *Подконтрольный* оказывается виноват во всем, «во всех бедах». И любая попытка оправдаться расценивается как просто очередное проявление несостоятельности. Это очень тяжелые отношения, которые обязательно нуждаются в коррекции. Зачастую они даже хуже, чем прямой *конфликт*: здесь нет равноправного обмена, информация от *Подконтрольного* (*Подревизного*) к *Контролеру* (*Ревизору*) не проходит, и *Контролер* из-за этого не имеет возможности корректировать свое поведение. Он может «тюкать» и «шпынять» своего *Подконтрольного* до тех пор, пока не доведет его до каких-то психосоматических проявлений. И в *ревизном* браке не редкость, когда *Подконтрольный*, что называется, «уходит в болезнь»: у него начинаются какие-то болезни. А с больного человека «какой уж спрос», и эта критика ослабевает. Он лежит, не двигается, а когда человек болеет и ничего не делает, то его и критиковать не за что... Когда мы наблюдаем отношения *социального контроля* между сотрудниками, если это контакты, допустим, «через ступеньку» иерархическую или разнесенные — либо пространственно, либо организационно, мы говорим руководителю: «Просто не сводите этих людей вместе». Но бывает такая ситуация, когда мы работаем с руководителем и у него в непосредственном подчинении находится *Подконтрольный*. В таких случаях мы всегда говорим: «Будьте, пожалуйста, внимательны, когда вы его критикуете. Действительно ли его действия содержат всю ту меру вины, которую вы ему приписываете? Позовите еще кого-нибудь для того, чтобы оценить его работу извне, со стороны, тогда ваше мнение о деятельности *Подконтрольного* будет более объективным».

Когда задета 4-я функция *Подконтрольного*, он выдает какую-то реакцию по своим сильным функциям, и 3-мерное творческое, ситуативное поведение *Критика* по *деловой логике* (■) задевает нормативную *логику Идеолога*, — тот наносит еще один эмоциональный удар. Ведь *Критик* часто поступает так, как *Идеолог* совершенно не ожидает. Обычно основное обвинение *Контролера*: «Ты непредсказуем». Вот типичная ситуация: сидят *Контролер* и *Подконтрольный* за чаем. И вдруг *Контролер* неожиданно говорит (причем они работают уже год или два): «Смотрю я на тебя и думаю, вот что ты сейчас выкинешь? И никак не могу это предугадать». И *Подконтрольному* становится как-то не по себе: с чего бы это?

Иногда руководитель может оказаться в роли *Подконтрольного*. Поэтому, если речь идет о руководителе организации, мы не советуем ему иметь в своем ближайшем окружении *Контролера*. Это связано с тем, что одно присутствие *Контролера* существенно снижает его творческий потенциал и активность, поскольку этот непрерывный контроль чаще происходит на неосознаваемом уровне. Но бывают такие ситуации, когда для пользы дела такой человек-*Контролер* нужен в организации.

Представим себе ситуацию: завод производит какие-то изделия. Здесь, конечно, очень важно качество, технологический процесс. И все хорошо, этот технологический про-

цесс отстроен, за качеством следят. Руководитель — *Администратор* (■○, ЛСЭ), и вся организационная структура настроена на него. Но в чем слабое звено такого предприятия? Исходя из модели типа *Администратор*, мы сразу можем сказать: это прогнозирование перспектив, поворотов ситуации, опасностей. И если нет никого, кто прикрывал бы эту зону, можно сказать, что при первом же непредвиденном повороте ситуации, неожиданном изменении условий на рынке, как только изменится модель, для которой завод поставляет запчасти, на предприятии возникнет кризис. Значит, обязательно нужен человек, который бы эту проблемную функцию *интуиции времени* (△) прикрыл, — большому заводу нужен хоть один человек, у которого была бы развитая *интуиция времени*, при этом хорошо бы, чтобы она была в 1-й позиции. И все же, если на заводе будет работать такой сотрудник, как *Критик* (△■, ИЛИ), то он окажется *Контролером* директору. Но объективно для предприятия он нужен.

Как оказалось, *Критик* на заводе был, и он занимался своим прямым делом: кроме того, что он прогнозировал экономическую ситуацию, он еще рассчитывал схемы материального стимулирования работников, и делал это очень хорошо. В результате, при минимальных расходах «почему-то» производительность труда очень здорово выросла, так он грамотно по *деловой логике* (■) выстроил эту схему. И мы говорим руководителю: «Это у вас очень ценный кадр, важный для вашего предприятия, прислушивайтесь к его прогнозам. Но ради Бога, не общайтесь с ним непрерывно, пусть его кабинет находится в другом конце коридора. Встречайтесь с ним, допустим, на полчаса ежедневно или на час через день, но не используйте его как своего постоянного помощника при выработке основных решений, обсуждайте эти решения коллегиально с другими людьми, привлекайте его на более поздних этапах». А реальная ситуация состояла в том, что этот *Критик* (конечно бессознательно), пользуясь тем, что он *Ревизор*, стал первым замом директора. Уже и кабинет его был напротив, он мог в любое время зайти к директору, как говорится, не церемонясь. И эта ситуация стала «напрягать» уже многих. Даже у директора появилось беспокойство: он чувствовал, что что-то не так, но не мог понять, что происходит. Дальше происходило развитие ситуации, потому что одновременно *Критик* забрал себе и отдел кадров. А главный конструктор на заводе был *Энтузиаст* (▙○, ЭСЭ). Он со своим конструкторским бюро занимался разработкой новых изделий. И по поводу приема молодых специалистов в конструкторское бюро у него, конечно, возник незатухающий конфликт с *Критиком*, который блокировал прием новых, талантливых кадров. Причем объяснение *Критиком* своих действий было следующее: эти ребята, по его тестам, не соответствуют духу предприятия. Ситуация стала накаляться. Более того, главный инженер на заводе был *Лирик* (△▙, ИЭИ), он активно *ревизовал Энтузиаста* и был в хороших отношениях с *Критиком*. И если бы главный конструктор с молодыми ребятами ушел, а он обдумывал такую возможность, у завода возникли бы серьезные проблемы. Ведь завод каждый месяц, чтобы продержаться «на плаву», должен выпускать новые изделия. Это автомобильные запчасти, они видоизменяются, совершенствуются, и дело обстояло очень просто: без КБ жить нельзя. А *Энтузиаста* просто «давили» с двух сторон, его только директор немного поддерживал, да и то он не понимал ситуацию. Поэтому директор нас и пригласил. Ведь еще немного, и пятнадцать человек ушло бы к конкурентам, и не потому, что они не хотели работать, а потому, что их так «загоняли». И завод остался бы без всех перспективных изделий, которые надо давать каждый месяц. Нам было очень интересно разобраться в такой ситуации. Мы с большим удовольствием поработали с этим коллективом, там действительно очень умный руководитель. Это пример, когда снаружи ситуация без соционического анализа выглядит совершенно определенно: скандалист главный конструктор (*Энтузиаст*) не хочет нормально работать в коллективе, неуживчив, ставит под угрозу существование завода, потому что сколотил вокруг себя группу молодежи и грозится вместе с ней уйти, а руководство не может найти на него управу. А при анализе выясняется, что главный конструктор информационно изолирован от руководства и от других служб, а кроме того — вынужден бороться за каждого своего сотрудника. Доходило вплоть до того, что в КБ «выращивали» студентов-старшекурсников, доводили их до дипло-

ма и пытались затем взять их на работу. А *Критик* как руководитель службы кадров и *Лирик* как главный инженер «резали» этих кандидатов, потому что «контроль, прежде всего контроль», — «А кого это он опять тащит к себе?». Реальная ситуация действительно угрожала стабильности всего предприятия.

В этой ситуации мы совместно с директором нашли достойное решение. Первый ход — это удаление на большую дистанцию *Ревизора* директора, то есть *Критика*, и перераспределение его полномочий с выводом из его подчинения службы кадров. И если раньше он руководил кадрами, экономикой и планированием, мы рекомендовали сосредоточить его усилия на экономике и планировании, то есть на том, что у него получалось отлично, а кадры передать: там был вполне сформированный отдел кадров, и было кому его передать. Далее, главный инженер: у завода открывалось новое подразделение, совершенно новое производство, которое гораздо ближе к профилю этого главного инженера, чем то, чем занимался главный конструктор. И главный инженер опять выходил на первые позиции в этом вновь создаваемом подразделении. Кроме того, вводился дополнительный человек-коммуникатор, по типу *Предприниматель*, для того, чтобы восстановить связь между главным конструктором и руководством, между главным конструктором и экономикой, финансами и т. д., чтобы разорвать этот конфликтный контакт. Интересно видеть, когда работаешь с руководителем, как он ищет решение ситуации. И когда *Предпринимателя* он уже нашел и пригласил, они впятером, случалось, обсуждали эти вопросы. Директор говорил: «У меня в чем проблема (он сам не производственник, он с юридической стороны зашел в руководство этого завода), я просто себя чувствую лишним, когда они обсуждают технические вопросы. Но от того, что я там просто нахожусь, я понимаю, что расклад меняется». И действительно, когда в этой группе находится директор, *Энтузиаст* как главный конструктор получает наконец-то поддержку. А директор продолжает: «Я не понимаю, что я там делаю, потому что я просто там сижу, я все равно не понимаю, о чем они говорят, не знаю этого технического языка. Но когда я стал привлекать этого инженера (*Предпринимателя*), то заметил, что разговор стал более конструктивным».

И самое интересное, что все выиграли в такой ситуации. Каждый занялся тем, что ему лучше дается. *Критик* перестал заниматься кадрами и вплотную занялся своими финансовыми проектами, которые намного лучше у него получались. Главный инженер получил производство по своей специальности, что тоже способствовало развитию завода в целом. И главное, они удержали этого главного конструктора со всеми его ребятами. И помощника-*Лирика* к главному инженеру-*Лирику* приставили для передачи опыта, потому что тот был уже пенсионного возраста, но имел большое количество перспективных разработок.

Без соционического анализа казалось, что все это составляет очень сложный и трудноразрешимый клубок проблем. Когда нас пригласили, директор вначале сказал: «Я не знаю, сколько времени мне понадобится, чтобы изложить ситуацию», — и начал излагать все эти многочисленные конфликты, которые у них возникали по разным направлениям: и по заказам материалов, и по комплектации групп, и по разработке новых направлений. Это был, действительно, огромный массив проблем. А информационно узел оказался одинединственный, и его нужно было развязать. Так, когда человек находится внутри такой системы, он часто не понимает ситуации, ведь она развивается по своим сложным законам, а мы, используя методы соционики, информацию сжали и получили четкий рецепт, что делать.

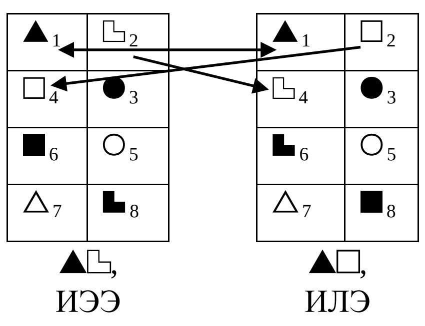
Рассмотрим еще один рецепт, что делать в отношениях *социального контроля*, потому что они почти всегда нуждаются в коррекции. Вернемся к *ревизной* паре, которую мы уже анализировали: *Идеолог* (▙△ (ЭИЭ) — *Критик* (△■, ИЛИ), и попытаемся как-то оптимизировать это взаимодействие. Если нам важны они оба как специалисты, то нам также важно, чтобы взаимодействие между ними было эффективным и шло на общую пользу предприятия. Есть два способа решения этой проблемы. Во-первых, мы можем усилить *Критика*, наилучший способ — это добавить его *дуала Политика* (●∟, СЭЭ), если у нас такой есть. За счет того, что *дуальная* информация проходит очень быстро, а информация в

социальном заказе (*Идеолог → Политик*) проходит гораздо лучше, чем в *ревизии*, используя этого человека как коммуникатора, мы тем самым увеличим и производительность труда *Критика*, и эффективность передачи информации к нему. В результате, *Критику* уже гораздо комфортнее работать, потому что теперь есть *дуальное* взаимодействие, и если *Политик* излагает результаты их совместной с *Критиком* работы *Идеологу*, то *Идеологу* это гораздо понятнее и кажется более удачным, поэтому взаимопонимание в такой группе значительно улучшается. Есть и другой способ, когда мы вводим коммуникатора-*дуала Идеологу* — *Хозяина* (□●, ЛСИ). Тогда за счет отношений *социального заказа* (*Хозяин → Критик*) возникает другой эффект: *Хозяин* объясняет *Идеологу* ценность *Критика* как структурной единицы, то есть он-то видит, что тот полезен. *Хозяин* понимает, насколько важна работа *Критика*. И при совместном обсуждении, оценке, приемке работы *Критика* или совместной выдаче *Критику* задания эффект *дуальной* пары сглаживает *социальный контроль* между *Идеологом* и *Критиком*. При этом и в том, и в другом случае отношение *социального контроля* как бы приобретает оттенок *социального заказа*, и передача информации происходит более полно. А главное — устраняется момент психологического конфликта между людьми, который вызывается такими интертипными взаимодействиями. В подобных *заказно-ревизных* интертипных отношениях человек, в данном случае — *Критик*, гораздо сильнее психологически стимулирован, потому что он, как лошадь в постромках: с двух сторон на него идет информационное воздействие, и он, как говорится, интенсивнее «роет землю копытами». А когда у нас две такие *дуальные* пары (в рассматриваемом случае: *Идеолог* и *Хозяин*, *Политик* и *Критик*) общаются или работают вместе, то там момент *социального контроля* уже почти не возникает: нет напряжения между людьми, каждый чувствует себя усиленным своим дополняющим — *дуалом*, каждый чувствует себя принимаемым, полезным, ценным, и момент конфликта в таком взаимодействии снимается. Поэтому, если в коллективе, а такое бывает, очень много отношений *заказа* и *контроля*, то есть они сбалансированы, в целом коллектив можно считать уравновешенным. Плохо, когда существует либо узел негативных отношений, завязанный на одного человека, либо когда у нас значительно преобладают отношения *социального контроля*.

Если же вдруг собирается полное кольцо *социального контроля*, — это очень грустная ситуация, потому что в таком коллективе решить задачу практически невозможно. Сначала мы знали теоретически, что есть такие группы; мы знали, что их нельзя собирать, потому что участники начинают себя очень плохо чувствовать. Проводились даже модельные эксперименты, и такую группу назвали «группой казни». Но однажды мы встретили такую группу на предприятии. И заместитель директора по кадрам, *Политик* (●⌞, СЭЭ), сказал нам: «Проанализируйте, пожалуйста, нашу планерку, а то я ничего понять не могу, — умные мужики, собираемся, сидим два часа, выходим с больной головой и главное — ничего решить не можем». Вот такая реальная ситуация! И действительно, в группе *социального контроля* что-либо решить очень сложно, потому что там никто не находит поддержки, любые идеи и высказывания подвергаются жесткой критике. Поэтому такую планерку мы разделили на две и советовали им собираться для обсуждения разных вопросов в различном составе.

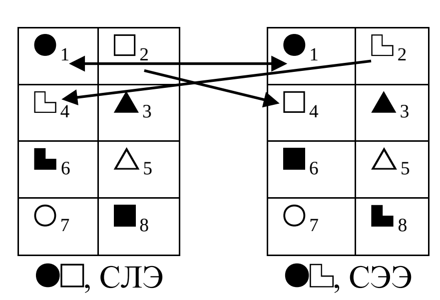
Родственные отношения

Родственные отношения — это отношения между типами, у которых первые функции совпадают, а вторые — различны. У *Рассказчика* и *Изобретателя* место первой функции занимает *интуиция возможностей* (▲), у *Художника* и *Мастера* — *сенсорика ощущений* (○), у *Лирика* и *Критика* — *интуиция времени* (△), у *Маршала* и *Политика* — *волевая сенсорика* (●), у *Хозяина* и *Аналитика* — *структурная логика* (□), у *Идеолога* и *Энтузиаста* — *этика эмоций* (▙), у *Предпринимателя* и *Администратора* — *деловая логика* (■), у *Хранителя* и *Гуманиста* — *этика отношений* (⌞). Эти пары типов смотрят на мир с близких точек зрения.



Родственные отношения

Например, *Рассказчика* (▲∟, ИЭЭ) и *Изобретателя* (▲□, ИЛЭ) интересуют какие-то новые идеи, начинания, потенции, возможности, способности людей. Но, если у *Изобретателя* эта функция развернута скорее в область идей, каких-то изобретений, новых начинаний и проектов, то у *Рассказчика* она развернута в область людей, их талантов, способностей, их взаимоотношений, того, как можно наладить эти взаимоотношения. По первой функции часто происходит глубокое взаимопонимание, люди интересны друг другу и могут общаться вместе, обсуждать что-либо, даже начинать какие-то общие проекты. Но когда дело доходит до реализации, то есть до второй функции, оказывается, что их мнения о том, как та или иная идея должна быть воплощена в жизнь, весьма различны. И если *Изобретатель* в своем стремлении реализовать логический проект может иногда выглядеть не вполне тактичным и нередко совершает какие-то оплошности по *этике отношений* (∟), то точно так же *Рассказчик* в своем стремлении продвинуть идею, завоевать интерес широкой аудитории может пренебрегать логикой. Когда дело доходит до реализации, у них могут возникать разного рода споры: мы-то вроде бы договорились, мы-то смотрели на эту идею с одной точки зрения, а почему реализуем ее совершенно по-разному?



Родственные отношения

Другой пример — это *Маршал* (●□, СЛЭ) и *Политик* (●∟, СЭЭ), первая функция у них — *волевая сенсорика* (●) — это всегда некая борьба за лидерство. И когда речь идет об оценке по *волевой сенсорике*, никто так хорошо не видит лидерские качества других людей, и никто так решительно не возьмет на себя руководство, как *Маршал* или *Политик*. Но если *Маршал* сделает это по логике и достаточно строго будет требовать выполнения дисциплины и правил, то *Политик* в тех же самых ситуациях попробует наладить какие-то отношения, будет пытаться ими манипулировать, настраивать людей, то есть будет воздействовать уже творческой *этикой отношений* (∟). Если надо добиться у кого-то утверждения какого-то проекта, то *Маршал* будет действовать, уповая на какие-то правила, а *Политик* — уговаривая нужных людей. То есть *Маршал* будет использовать инструкции, иерархию, правила, а *Политик* просто попытается как бы пролоббировать проект или привлечь на свою сторону тех, кто имеет влияние или власть.

И вот простой пример. Когда нужно было продать очень дорогое оборудование — томографы, стоимостью миллион долларов каждый, была создана фирма с некоторым количеством сотрудников. И они целый год пытались продать хотя бы один, доказывая в разных государственных инстанциях необходимость этого томографа в одной из клиник. А потом они приняли на работу *Политика*, и он за неделю продал этот томограф. Как? Он нашел нужного человека, уговорил его, речистый, обаял — и все! Но потом этого *Политика* уволили за то, что он нарушил их внутренние правила. А *Политик* пренебрег этими логическими правилами, считая, что для него они как бы и необязательны. Но после этого фирма так уже и не смогла продать ни одного томографа! Вот это и есть, как говорится, цена вопроса. Можно рассмотреть и исторический пример — отношения между Петром I (*Маршал*) и его ближайшим сподвижником — Александром Меньшиковым (*Политик*). Царь заметил пробивные качества Меньшикова, когда тот еще торговал пирогами на базаре, и приблизил к себе. И, действительно, Меньшиков во всех делах помогал Петру, стал его правой рукой, генералиссимусом и князем. Но при этом Светлейший нередко игнорировал законы, не делая различия между собственным карманом и государственным. За это, как известно, был

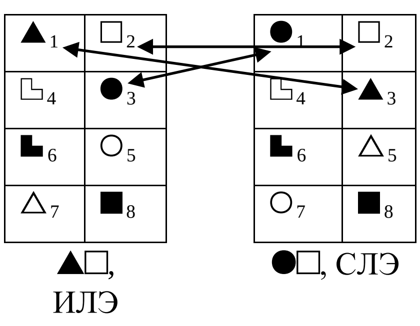
неоднократно бит собственноручно государем: таким образом, по своей первой *волевой сенсорике* (●), Петр безуспешно пытался обучить аналогичную функцию Меньшикова соблюдению законов. При этом Петр всегда прощал сподвижника, и тот продолжал в том же духе. Как сказал один *Политик* про свою перепалку с *Маршалом*: «Ворон ворону глаз не выклюет!».

Рассмотрим взаимодействие между *Администратором* (■○, ЛСЭ) и *Предпринимателем* (■△, ЛИЭ). Сейчас довольно часто встречаются связки людей этих двух типов, тем более в бизнес-среде, где важна *деловая логика* (■). И когда дело только начинается, идет разговор на уровне организации процесса, то есть на уровне *деловой логики*, — у них очень хорошее взаимопонимание. Но когда доходит до конкретики, то оказывается, что *Предприниматель* ориентирован на быстрый результат, быструю выгоду, быструю оборачиваемость средств; *Администратор* же ориентирован на качество, отладку процесса, технологичность и ресурсосбережение, — и у них возникают между собой разногласия.

Родственные отношения потому и называются *родственными*, поскольку порождают такой образ — отношения между родственниками: с одной стороны, есть и понимание, и притяжение друг к другу, и какая-то близость, а с другой — стоит вплотную заняться общим делом, как обнаруживается различие подходов. И все же в совместной деятельности партнеры учатся друг у друга, как поступать в той или иной ситуации: их одномерные четвертые функции набирают индивидуальный опыт, наблюдая за творческой функцией партнера. В конечном счете, это увеличивает способности человека к более адекватному реагированию по четвертой функции в различных жизненных ситуациях.

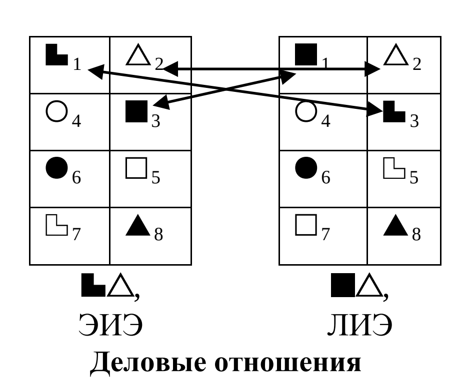
Деловые отношения

Опишем еще один вид отношений — *деловые*, когда у партнеров совпадают вторые функции, в отличие от *родственных*, а аспекты первой и третьей функций в модели меняются местами. Что же происходит в таких отношениях? Рассмотрим пару *Изобретатель* (▲□, ИЛЭ) — *Маршал* (●□, СЛЭ): у них одинаковые вторые функции — *структурная логика* (□). Поэтому логику действий друг друга они хорошо понимают. Но при этом могут возникать трения и недоразумения: оказывается, что цели-то, из которых они исходят, ради чего они делают, несколько различны. И если *Изобретатель* это делает для реализации своих идей по *интуиции возможностей* (▲), то для *Маршала* может оказаться более важным построение четкой структуры и возможность ее возглавить по *волевой сенсорике* (●). Причина возможных разногласий между ними заключается в том, что восприятие и продукция первой и третьей функций партнеров из-за различия в мерностях перекрываются только частично.



Деловые отношения

То же самое происходит, например, когда у нас взаимодействуют *Идеолог* (▙△, ЭИЭ) и *Предприниматель* (■△, ЛИЭ): и тот и другой обладают очень хорошим видением временных процессов, способностью выбрать момент для начала деятельности, тонко рассчитать свою деятельность во времени. Но если *Идеолог* при этом исходит из своих представлений о стиле общения и работы с людьми, то *Предприниматель* подходит к делу гораздо более прагматично. И эта разница между квадровыми, а также типными устремлениями при длительной работе может



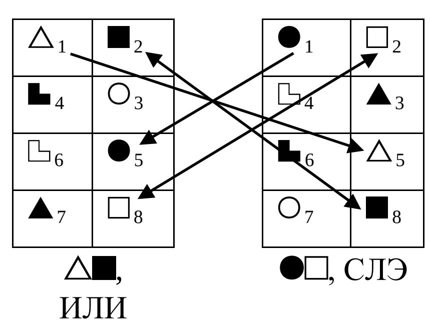
Деловые отношения

вызывать определенные столкновения, непонимание. Дело в том, что *Предприниматель* хочет получить в бизнесе максимальный эффект от вложенных денег, затраченных усилий и времени и предлагает по своей многомерной *деловой логике* (■) совершенно нетривиальные бизнес-ходы и по рекламе, и по борьбе с конкурентами, а *Идеолога* это может приводить в оторопь, ведь *деловая логика* у него нормативная: «ну, так нельзя», «так не принято», «зачем такие вещи делать?». А *деловой логик Предприниматель* совершенно безапелляционно может сказать: «А что здесь такого? Моя цель — максимальная прибыль, — и все! И больше я знать ничего не хочу». То есть взаимный интерес в *деловых* отношениях есть, особенно когда люди обсуждают то, что относится к аспекту их второй, творческой, функции. Если это *Предприниматель* (■△, ЛИЭ) с *Идеологом* (▙△, ЭИЭ), то когда они планируют свою деятельность во времени, или, если это *Критик* (△■, ИЛИ) с *Мастером* (○■, СЛИ), то когда речь идет именно о конкретном деле, которым они занимаются, конкретном бизнесе или технологическом процессе. И пока идет обсуждение на уровне «дела», все очень хорошо получается, то есть разрабатываются планы, совместные проекты, но в этих отношениях надо понимать, что каждый исходит из своих представлений и целей. В целом, психологически *деловые* отношения, можно сказать, нейтральны, потому что никакого существенного неприятия или раздражения в этих отношениях не возникает. Разногласия случаются, но в целом люди в *деловых* отношениях часто вместе работают как партнеры или сотрудники.

В браках *деловые* отношения встречаются довольно редко, поскольку такое взаимодействие психологически жестковато и не очень комфортно: в семейной жизни супруги испытывают дефицит жизненно необходимой информации по пятой и особенно по шестой функциям. Такие браки либо неустойчивы, либо партнеры ищут компенсацию на стороне. Здесь можно привести пример академика Л. Д. Ландау, который, будучи по типу *Предпринимателем* (■△, ЛИЭ), женился на первой красавице Харькова Коре Дробанцевой — *Идеологе* (▙△, ЭИЭ). При этом он сразу поставил ей условие своей полной сексуальной свободы в отношениях с другими женщинами в обмен на положение жены профессора. Эти принципы Лев Ландау пропагандировал всю жизнь и даже навязывал окружающим. Но в чем причина такого поведения? Ответ дает соционика: Ландау вел себя как очень недуализированный *Предприниматель*, с соответствующим эпатажным поведением. Будь на месте жены-*Идеолога* его *дуал-Хранитель* (⌙●, ЭСИ), она быстро «вправила бы ему мозги», то есть устранила бы перекосы в его блоке СуперИд, или «Хочу», по суггестивной и активационной функциям.

Таким образом, и *деловые*, и *родственные* отношения чем-то напоминают отношения *тождества*: как бы почти тождество, но не вполне, — понимание есть, но неполное: время от времени наступает момент, где граница области взаимного понимания переходится. Тогда один из партнеров испытывает определенное неудобство, психологический дискомфорт от неожиданных слов, намерений или действий своего визави. С другой стороны, третья функция тренируема, она постепенно набирает опыт, и партнеры в *деловых* отношениях более-менее привыкают, адаптируются, «притираются» друг к другу.

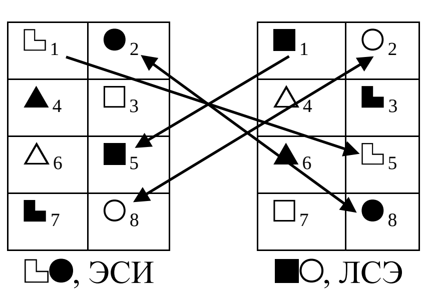
Полудуальные отношения (отношения неполного дополнения)



Полудуальные отношения

Эти отношения несколько похожи на *дуальные*. Почему они называются *полудуальными*? Как уже говорилось, каждый тип обычно подсознательно рассчитывает, всегда настроен на то, чтобы получить необходимую информацию как по своей суггестивной, так и по активационной функции. Так, например, *Критик* (△■, ИЛИ) настроен на то, что в его партнере, с которым он общается, проявятся каким-то образом черты его *дуала Политика* (●⌙, СЭЭ). То есть *Критик* ожидает, что другой человек проявит какие-то волевые качества (*волевая сенсорика* — ●) и

понимание взаимоотношений между людьми (*этика отношений* — ⌞). Когда же *Критик* встречается с *Маршалом* (●□, СЛЭ), то на первом этапе он, конечно, видит эти волевые качества, и это очень привлекательно. С другой стороны, *Маршал* от *Критика* тоже получает очень полезную информацию по своей суггестивной функции — *интуиции времени* (△): в виде прогнозов, предвидения хода развития ситуаций, предупреждения о возможных неприятностях. На начальном этапе эти отношения очень напоминают *дуальные*. Но они являются *полудуальными* просто потому, что следующая, вторая функция *Маршала* — *структурная логика* (□) — уже не совпадает с ожидаемой *Критиком* второй функцией *дуала* — *этикой отношений* (⌞). И если после первой фазы контакта *Критик* ожидает поддержки по *этике отношений*, то происходит нечто другое, некий обман ожиданий, неполучение желаемого: вместо этики он получает от *Маршала* какое-то логическое холодное рассуждение, то есть вместо помощи в налаживании отношений получает помощь в организации структуры. Это, конечно, тоже неплохо, но это не совсем то, что он ждал. Поэтому такие отношения не столь душевные, как *дуальные*, а более сухие. Они напоминают чем-то *дуальные*, будучи притягательными на начальных фазах, а дальше партнеры проявляют меньший интерес друг к другу.



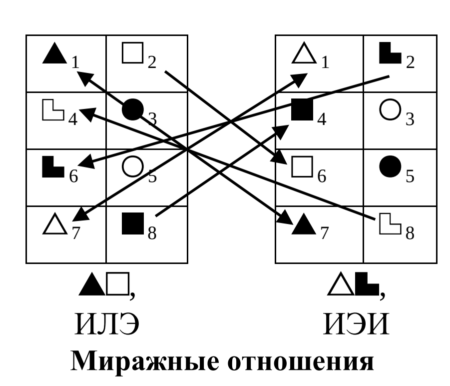
Полудуальные отношения

Так, например, женщина-*Хранитель* (⌞●, ЭСИ) сидит в составе комиссии по приему на должность финансового директора. И вот заходит *Администратор* (■○, ЛСЭ). Она рассказывает: «Вот он вошел, и во мне сразу возник живой интерес к нему, возникла симпатия! А потом, когда он стал что-то рассказывать, как-то постепенно я начала разочаровываться и потеряла к нему особый интерес». Здесь хорошо видно, что *Хранитель* (⌞●, ЭСИ) вначале восприняла *Администратора* (■○, ЛСЭ) как *Предпринимателя* (■△, ЛИЭ) — из-за одинаковости их первых функций; а затем, вместо ожидаемой *интуиции времени* (△) и перспектив, услышала другую информацию — по *сенсорике тонких ощущений* (○), которая ее совсем не интересовала.

Встречаются и семьи с отношениями *неполного дополнения*, но их немного — всего несколько процентов от общего числа. Обычно такие пары образуются, когда у партнеров индивидуальная пониженная потребность в получении информации по шестым, активационным, функциям. При этом они могут получать часть необходимого информационного потока вне семьи — от друзей, на работе и т. д. Это часто случается в реальной жизни, особенно на работе: если у человека нет *дуальной* информационной поддержки, то «на безрыбье и рак — рыба». Многое зависит от того, в какой среде человек общается: если, например, *Критик* (△■, ИЛИ) находится в окружении *волевых сенсориков*, то ему более чем достаточно этой информации, ведь он же получает ее не только от *Политика* (●⌞, СЭЭ), но и от *Маршала* (●□, СЛЭ), и от *Хозяина* (□●, ЛСИ), и от *Хранителя* (⌞●, ЭСИ). А если, например, у *Маршала* (●□, СЛЭ) в окружении нет ни *Лирика* (△▙, ИЭИ), ни *Идеолога* (▙△, ЭИЭ), то он, конечно, будет целенаправленно искать хоть кого-нибудь с *белой интуицией* (△), кто ему может хоть что-нибудь рассказать о будущем, перспективах, возможных опасностях.

Миражные отношения

Рассмотрим еще один тип отношений, о которых мы говорим, что человек в них ожидает поддержки и помощи. *Миражные* отношения — это когда у партнера вторая, творческая, функция совпадает с функцией *дуала*. Поэтому человек получает в таких отношениях хорошую активационную поддержку, причем она взаимна. То есть люди взаимно друг друга частично активируют. И *миражные* отношения весьма привлекательны, притягательны и очень хороши для отдыха: для релаксации, для совместного отпуска. Это хорошие отношения, потому что происходит приятная взаимная поддержка. Но полной помощи, той, которая ожидается от *дуала*, здесь не происходит, потому что на суггестивные функции приходится продукция только двумерных третьих функций. С другой стороны, есть немного успокаивающее воздействие от восьмой, демонстрационной, функции на четвертую, напряженную, функцию партнера. Мы относим эти отношения к разряду нейтральных, потому что человек кажется очень приятным изначально, а потом вдруг возникает какое-то взаимное непонимание: чувствуешь, что он то ли тебя не слышит, то ли думает о своем, — то есть не вполне точно реагирует на ситуацию. Ведь когда один партнер рассуждает по первой функции, второй воспринимает это по седьмой, контролирующей, функции, которая совсем иначе оценивает эту информацию. Но жесткого контроля со стороны седьмой функции не происходит, поскольку информация, идущая с первой функции, выражается средствами второй функции, а это тонизирует партнера по шестой функции. Поэтому то, что говорит партнер, выглядит не очень реальным, но слушать — приятно. И это действительно похоже на мираж — красивый, но нереальный.



Миражные отношения

Миражных устойчивых браков немного — всего несколько процентов, но в таких отношениях часто дружат.

Особенности выбора человеком интертипных отношений

В жизни мы иногда замечаем, что некоторые люди регулярно выбирают не самые лучшие для их типа отношения, не самых подходящих партнеров и живут с этим. Обычно это связано с формированием неких импринтингов от родителей, воспитателей и соответствующих коммуникативных моделей[1]. Так, например, молодой *Энтузиаст* (▙○, ЭСЭ) женился на девушке-*Идеологе* (▙△, ЭИЭ). А матери, тоже *Идеологу*, он сказал: «Я женился на тебе!». Заметим, что он вырос без отца. Разумеется, в молодой семье воссоздалась атмосфера *родственных* интертипных отношений, к которой он привык с детства. В таких случаях четко проявляются сформированные в детстве установки и предпочтения.

Изменить такие установки очень трудно, но обычно и не следует этого делать.

Ведь независимо от того, что у человека есть тип и свойственные ему сильные и слабые функции, каждый человек обладает свободой воли, и, по большому счету, свободой выбора: кого выбирать себе в партнеры, независимо от интертипных отношений. Есть люди, которые по определенным причинам тяготеют к разного рода конфликтогенным отношени-

[1] В семьях, в которых вместе живут три поколения, — бабушки и дедушки, родители и их дети, старшее поколение обычно и занимается воспитанием детей, ведь родители работают. Поэтому внуки часто перенимают многие черты своих воспитателей, что маскирует их истинный тип. Это объясняет результаты Е. Филатовой, пришедшей к выводу о наследственной передаче типа через одно поколение, от бабушек и дедушек — к внукам. С нашей точки зрения, речь идет о типах коммуникативных моделей внуков. Заметим, что передачу из поколения в поколение некоторых моделей поведения рассматривал еще Э. Берн в своей книге «Игры, в которые играют люди» [3]. Исследования Международного института соционики и наших коллег показывают отсутствие генетической передачи типа информационного метаболизма: типы детей не связаны с типами родителей, бабушек и дедушек. Механизм формирования типа находится в психоинформационной, а не генетической плоскости.

ям. Они последовательно выбирают себе в партнеры или *конфликтеров*, или *контролеров*, или *подконтрольных*: это может быть связано с их личной судьбой, и это их свободный выбор, это потребности их психики. Каждый человек имеет право проявлять себя таким образом, который может не соответствовать нашим ожиданиям, связанным с его соционическим типом. Другое дело — «цена вопроса»: чем человек, его организм и психика, заплатит за это. Вообще, соционические закономерности хорошо проявляют себя на длительных отрезках времени, им присуща своя специфическая динамика, свои фазы развития. Когда мы рассматриваем двух людей с их индивидуальной конфигурацией и личной историей, их взаимоотношения тоже имеют длительную историю: и там при глубоком анализе могут выявиться всякие нюансы. И если в какой-то момент *тождественные* типы или *дуалы* чего-то не поделили, обиделись друг на друга, и у них случилось столкновение, — это вовсе не означает, что в этот момент они перестали быть *тождиками* или *дуалами*: они просто живые люди, у них могут быть какие-то разногласия. Но в этих интертипных отношениях, скорее всего, они найдут-таки потом общий язык. А если поссорились или повздорили люди в отношениях *потенциального конфликта* или *социального контроля*, то очень часто без помощи других людей, без каких-то сознательных усилий со стороны каждого им общий язык потом найти трудно. Поэтому знание законов соционики позволяет избежать многих проблем в жизни, потому что «предупрежден — значит, вооружен!».

Литература:

1. *Аугустинавичюте А*. Кн-1: Соционика. Введение. Кн-2: Психотипы. Тесты. — М., СПб.: «АСТ».
2. *Аугустинавичюте А.* О дуальной природе человека. — Киев: Изд–во МИС, 1996.
3. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений. Люди, которые играют в игры. — СПб.: Лениздат, 1992.
4. *Букалов А. В.* Потенциал личности и загадки человеческих отношений. — М.: Черная белка, 2009. — 592 с.

ПРАКТИКА ТИПИРОВАНИЯ

УДК 159.923.2

Тумольская В. А.

ОСОБЕННОСТИ ПАРАМЕТРА СИТУАЦИИ

Описаны особенности определения параметра «ситуация» в речи типируемого, рассмотрены типичные ошибки, которые встречаются при выделении данного параметра.

Ключевые слова: соционика, типирование, аспект информации, размерность психической функции, параметры функции информационного метаболизма.

Методика диагностики ТИМа, используемая в ШСС, основана на анализе речи, в ходе которого при помощи индикаторов выявляются свойства обработки информации функцией. Каждая функция обрабатывает один из восьми аспектов информации и характеризуется следующими свойствами:

1. Размерность (количество параметров, по которым функция обрабатывает информацию. Существует 4 параметра обработки информации психическими функциями модели А: параметр опыта (*Ex*), параметр норм (*Nr*), параметр ситуации (*St*), параметр времени (*Tm*)).
2. Знак (зона компетенции функции с точки зрения качества, масштаба, дистанции и направленности).
3. Тальность (принадлежность функции ментальному или витальному кольцу).

Соотнесение этих свойств с моделью позволяет определить положение функции и, соответственно, ТИМа. Подробнее с методикой определения ТИМа можно ознакомиться в [1–4].

С точки зрения диагностики ТИМа свойство «размерность» является наиболее важным, так как его определение сужает множество возможных значений ТИМов вчетверо, а определение «знака» или «тальности» — лишь вдвое.

Данная статья направлена на более глубокое изучение темы размерности функций, а именно параметра ситуации.

Параметром ситуации мы называем обработку информации функцией с учетом особенностей конкретной ситуации, адекватно ее условиям. Согласно теории, данным параметром обладают трехмерные и четырехмерные функции Эго (1,2) и Ида (7,8). Эти функции будем называть **ситуативными.**

Правильное определение ситуативности имеет первостепенное значение в процессе нахождения размерности функции и является одним из необходимых навыков эксперта.

Основной особенностью трехмерной функции является обработка информации с учетом конкретной ситуации, ее нюансов. Ситуативная функция владеет общественными нормами, знает, как принято, как надо. Однако в отличие от двухмерной функции с ее черно-белыми градациями, может отходить от нормативной «правильности», если этого требует ситуация. В оценке она ориентируется на то, какое решение является наилучшим, наиболее уместным с точки зрения данной ситуации, ее особенностей, подстраивает свою оценку и решение под изменение ситуации.

Рассмотрим пример.

— Что можно назвать моральным, а что аморальным?

— Мораль, так или иначе, порождена простейшей потребностью человека в доброте, уважении, хорошем отношении. То, что порождает эти чувства — морально. <u>Ну, в обществе принято считать, что хотя бы не нарушает. А то, что унижает, оскорбляет, вредит кому-то в любых смыслах, — аморально</u>(1). Еще аморальным считается поведение, которое сейчас никому не вредит, но подаёт плохой пример. <u>Например, человек пьёт водку на улице (не уверена насчет законов на этот</u>

счет) — никому при этом зла не делает. Или одинокий мужчина пошел в стриптиз-бар — нет риска обидеть вторую половинку. Но если подростки вдруг будут с них копировать без скидки на то, что в той ситуации такое поведение было в принципе допустимо, то это может в будущем повредить их здоровью, положению в обществе, отношениям и т. п. То есть их облик уже будет аморальным.(2)

Типируемый в ответе на вопрос (первое подчеркивание (1)) ссылается на общественную договоренность по вопросу морали, на то, как принято считать. Это размерность норм.

Во втором подчеркнутом фрагменте (2) мы можем отметить ситуативность, так как типируемый оценивает поведение в зависимости от ситуации (возраст, наличие отношений), а не просто применяется некий усредненный шаблон (можно — нельзя, морально — аморально), к примеру, пить водку или ходить в стриптиз-бар — аморально. При ситуативном рассмотрении действие приобретает оценку непосредственно в самой ситуации, в зависимости от ее условий, и меняет оценку со сменой условий.

У читающих может возникнуть вопрос: а может быть, это просто разные нормы (для взрослых и подростков)? В данном случае это не так, поскольку мы не видим долженствования, того, как обязательно принято для той или иной группы, как должно быть. Типируемый рассматривает не разные наборы шаблонов, а относительность одного представления в зависимости от ситуации, ее участников, показывает гибкость оценки.

— Правда, полуправда и ложь: где проходит граница? Возможны ли «чистые» состояния, и каким образом совокупность истинных фактов может превратиться в ложь?

— Более или менее адекватный аналог — это градиентный переход от зеленого к красному. Мы видим, что есть зеленый, есть красный — но разве можно точно указать, где заканчивается первый и начинается второй? Так и с правдой и ложью. А чистые состояния — то же самое, что «чистый зеленый», «чистый красный». Не бывает такого. Есть много оттенков зеленого, много оттенков красного. Соответственно, очень много видов информации, которую можно отнести к правде, ко лжи или объявить промежуточным состоянием. Тут многое зависит от восприятия действительности конкретным человеком.

Типируемый понимает относительность норм (того, что общепринято считается правдой и ложью), показывает отсутствие жесткой фиксации в оценке. Подобный отход от нормативного деления возможен как в случае ситуативной функции, так и в случае одномерной. Почему мы тут выделяем именно ситуативность, а не одномерность? Потому что типируемый признает, что общепринятое деление (на правду и ложь) все же существует, что есть признанное понимание этих категорий. Однако не ограничивается жестким двоичным делением, а упоминает о градациях, нюансах. Видит нормативное деление и видит оттенки между ним, видит возможность изменения этого деления, гибкости в оценке, понимает подвижность этого деления в зависимости от конкретного человека (учет ситуативных условий).

От одномерной функции мы также можем услышать, что все зависит от восприятия человека. Однако у одномерной функции это проявляется в контексте отрицания, отказа от нормативного деления. Для нее субъективное восприятие, индивидуальные ощущения, понимание, опыт (параметр *Ex*) — единственный критерий оценки, которому она доверяет и который не может согласовать с другими. У одномерной функции представление о лжи и правде основано на ее уникальном, отличном от других опыте, который невозможно в точности воссоздать и передать другим.

— Универсального нет определения ни для чего, мне кажется. Что-то подходящее обычно в голову приходит, отражающее текущие потребности и желания окружающих. (1)

— А как учитываются потребности и желания окружающих при формулировании определений?

— О, ну, то есть я определения формулирую в соответствии с запросом. Потому что теоретически формулировать можно с разных точек зрения. Если мне был задан вопрос с конкретными условиями, я при ответе эти условия стараюсь учесть и ещё сделать свой ответ понятным/полезным для того, кто вопрос задал.(2) На экзамене по физике, например, можно отвечать на вопрос лектора с точки зрения квантовой физики или «классической» по желанию препода, или с обеих т. з. (3) Если я немного имею представление о мировоззрении собеседника, то могу описать при определении чего-либо те свойства, которые для него значимы, (4) так можно общий язык найти.

В первом подчеркнутом фрагменте (1) можно предположить ситуативность: типируемый демонстрирует отход от норм (отказ от универсального определения) в сторону возможной многомерности. Так как он ориентируется на текущие потребности и желания окружающих (под текущими потребностями могут пониматься как ситуативные особенности, так и временной период — параметр времени). Для того чтобы уверенно выделить многомерность функции, нам необходим пример того, как человек это делает. Вообще в подобных случаях, когда человек говорит о том, как он умеет что-то делать, как у него получается учитывать ситуацию и особенности, желательно просить пример. Это позволяет нам отделить реальное мышление от желаемого, от хвастовства, когда человеку кажется, что он умеет. Пример позволит нам увидеть, какие параметры обработки информации действительно присутствуют.

Также может возникнуть вопрос: почему отказ от универсального определения — это не свойство плюса (конкретизация)? Действительно, плюсовая функция может уходить от универсальных, обобщенных определений. Однако в случае плюсовой функции этот уход вызван детализацией, рассмотрением отдельных конкретных проявлений. И если отказ от универсального единого определения вызван плюсом, то после этого отказа обычно следует конкретизация, рассмотрение частных случаев.

Во втором фрагменте (2) мы также можем предположить ситуативность (учет особенностей собеседника, задающего вопрос), так как проявляется не шаблонный, единый подход, а типируемый учитывает ситуативные условия.

В третьем фрагменте (3) можно отметить знание норм (принятых в физике норм рассмотрения, понимания вопроса и, соответственно, изложения).

Рассмотрим четвертый фрагмент (4). В нем подтверждается сделанное предположение о ситуативности, так как типируемый не просто использует усвоенные нормы, шаблоны, а подстраивается под особенности конкретной ситуации (мировоззрения собеседника, значимых конкретно для него свойств).

Какие ошибки допускаются чаще всего при выделении параметра ситуации? Можно выделить следующие случаи:

1. **Выделение ситуативности исключительно на основании употребления фраз: «в зависимости от ситуации», «в разных ситуациях по-разному», «смотря по обстоятельствам», «смотря для чего», «для каждого по-своему» и подобных им.**

Подобные фразы не являются достаточным индикатором ситуативности. В первую очередь в диагностике необходимо обращать внимание на то, чем действительно определяется оценка, восприятие, реакция, на что опирается человек в своих выводах.

В зависимости от того, на что опирается человек при употреблении подобных фраз, можно выделить следующие варианты:

А. **Под ситуациями могут пониматься отдельные точки опыта, которые человек перечисляет.** При этом человек не соотносит свою оценку, восприятие с особенностями конкретной ситуации, не показывает, как изменяется восприятие в зависимости от изменений ситуации, ее контекста. А просто перечисляет те ситуации опыта, которые у него случались, и описывает то, как он воспринимал (реагировал, оценивал, действовал). Это уровень опыта, первой размерности.

Пример:

— Всегда ли нужно придерживаться сроков выполнения работы?

— Смотря насколько важна тебе работа. Если важна, можно сделать и раньше, если не очень важна, можно и оставить на «потом». Если чувствуешь также ответственность перед другими, то желательно успеть в сроки. Лично я не всегда успеваю в сроки (зачастую из-за того, что часто углубляюсь в детали и, не увидев, что, в общем, работы еще много), могу перенести, к тому же ничего страшного глобально не случается, ну если только это не грозит увольнением или исключением.

B. **Под «зависимостью от ситуации» понимается смена различного рода нормативных шаблонов**. При этом человек все равно остается в рамках нормативного представления о том, как надо, как правильно, принято.

Пример:

— Ideas do not have to be correct in order to be good (Идеи не обязательно должны быть правильными, для того чтобы быть хорошими). Ваше мнение по этому вопросу.

— Опять же для каждого человека индивидуально. Кому-то важно, чтобы идея была правильной без моральных привязок, а кому-то, чтобы она была хорошей, несла добро и т. д.

С одной стороны, можно подумать, что человек отказывается от заданного в вопросе нормативного деления на правильное–неправильное, хорошее–плохое. Но при ближайшем рассмотрении видно, что он все равно остается в рамках этих категорий. Типируемый говорит о том, что одним нужны правильные идеи, а другим — хорошие, несущие добро. Все это в рамках нормативного деления: людям предлагаются стандартные нормативные решения.

C. «Зависимостью от ситуации» называется учитывание особенностей ситуации, изменение восприятия (оценки, реакции) в зависимости от ее нюансов. Это и является параметром ситуации.

Пример:

— Как Вы можете построить себя и других? Какими методами? Надавить умеете? Если да, то как это происходит?

— Здесь всё зависит от конкретной ситуации и человека. Всего и не перечислишь… Здесь много зависит от цели — кому (нашей семье, нашим родственникам, кому-то другому или мне) результат нужен; необходим он или просто так хочется. Все нюансы не пересказать. Если простое «сделай, пожалуйста» не сработало, то в ход идут 3 состояния: злое, обиженное и просительное. Т. е. в ходе разговора/уговоров они чередуются в зависимости от ответной реакции, т. е. их эффективности на пути достижения цели. Трудно описать конкретно, ситуаций и нюансов много. Недавно новому способу воздействия научилась: «Хочу-хочу-хочу!», главное, чтобы посмешнее и покапризнее выглядело.

D. Под ситуацией понимается учет момента времени, что может являться индикатором четырехмерной функции.

Пример:

— Ideas do not have to be correct in order to be good (Идеи не обязательно должны быть правильными, для того чтобы быть хорошими). Ваше мнение по этому вопросу?

— Плохая идея может оказаться правильной в данное конкретное время в конкретных условиях. Потом она перестанет быть правильной, но плохой останется.

На данном примере видно, что типируемый учитывает не просто условия ситуации, но и рассматривает изменение оценки идеи во времени, развитие этой оценки. Это дает возможность предположить параметр времени в функции ЧИ.

E. Употребление фраз «в зависимости от ситуации», «у каждого по-своему» может быть вызвано также детализацией, углублением плюсовой функцией.

Пример:

— Как Вы думаете, есть ли смысл жизни и в чем он? Одинаков ли этот смысл для всех людей?

— У каждого человека свои жизненные интересы. Кто-то хочет посадить дерево, построить дом, вырастить детей. Кто-то хочет заработать много. Кто-то хочет что-то конкретное (остров, дорогую машину). Кто-то видит смысл в работе, профессиональных достижениях. А кто-то просто живет и не задумывается о смысле. А кто-то всю жизнь ищет смысл, но не может его найти.

Типируемый уходит в перечисление конкретных смыслов, описание деталей, нет обобщения. Связи с ситуацией мы также не наблюдаем.

F. Употребление подобных фраз («у каждого по-своему») может сигнализировать об индивидуальности функции (одномерности либо витальности).

Пример:

— Ideas do not have to be correct in order to be good (Идеи не обязательно должны быть правильными, для того чтобы быть хорошими). Ваше мнение по этому вопросу.

— Хорошая идея — для кого хорошая? Для кого-то хорошая, для кого-то плохая, кому-то на пользу, а для другого человека будет вред. Получается, эти прилагательные не несут в себе особого смысла, это лишь наше индивидуальное отношение к идее. И позиционировать её как хорошую идею для всех — неправильно. Это моё мнение.

В данном фрагменте типируемый подчеркивает опору на собственное, индивидуальное представление. Отказывается от существования нормативного (общепринятого) понимания.

2. **Также ошибочным является выделение ситуативности только на основании того, что человек приводит множество примеров, вариантов различных ситуаций, реакций, если при этом не показана взаимосвязь его мышления с конкретной ситуацией, учет ее нюансов.**

Рассмотрим следующие примеры:

— Опаздываете ли Вы? Как относитесь к опозданиям других?

— Да, бывает. То есть если нацелюсь прийти точно в срок, то это будет +5 минут гарантированных. Или минут 10–30 раньше (30 — это может быть, если нужно прийти куда-то, где я раньше не был или не бываю систематически, т. е. не засек время, за сколько я туда добрался). В школе регулярно на первый урок опаздывал. На минуту, но все же. На работу могу прийти минут на 20 позже, но это потому, что срок прихода четко не фиксирован (вторая смена, основная нагрузка начинается вечером). Когда ходил на первую смену и нужно было до 8-ми ровно отправить отчет, опоздал один раз за полгода. Проспал. Вырубил будильник на телефоне и спал дальше. Получилось опоздание на полчаса, срыв графика подачи отчета, в общем, ЧП. С тех пор клал телефон так, чтобы спросонья не дотянуться и приходилось вставать.

В данном примере типируемый приводит разные ситуации опозданий из своего опыта, однако мы не видим зависимости действий, оценок от ситуации, ориентирования на ее условия.

Также интерес представляет следующий пример:

Дело в том, что даже у меня одной смысл жизни менялся несколько раз. Причины изменений — то, что просто вырастаешь из данного мировоззрения, и возникает другое. Первый раз я задумалась о смысле жизни в 11 лет, это было как неприятное прозрение, что смысла на самом деле нет. На смену этому мировоззрению пришло мировоззрение религиозное. Смыслом объявили жизнь во славу Божию с

целью попадания в рай. Я приняла этот смысл и некоторое время жила с этим смыслом, и все было хорошо. Но прошло время, стало тесно и душно в рамках такого мировоззрения. Возникло много сомнений, на которые не было ответа, смысл снова был потерян. Потом новое: Бог живет у меня внутри. А какой смысл жизни? Самореализация и получения удовольствия. Бог заложил способности — нужно реализовать. Бог создал удовольствия — нужно их испробовать по максимуму. Потом и в этом стало тесно. Опять появились вопросы. Почему человек чаще всего получает то, чего боится? Какой в этом смысл? Почему часто человек не может выйти из неприятной жизненной ситуации и ходит, как по заколдованному кругу? Какой в этом смысл? Мировоззрение опять изменилось. Появился тот самый «универсальный» смысл. Я поняла, что верить можно в какого угодно Бога. Можно вообще не верить. Делать можно все, что угодно. Есть только один «грех» — уныние, неприятие действительности. Только этот момент и является принципиальным. Отпало сразу огромное количество запретов, как ненужная шелуха. Ни к чему стали споры о том, какая религия самая правильная. Остался только один ключевой момент, простой, но очень важный: умение радоваться жизни в любой ситуации. Это отличается от прежнего смысла жизни как получение удовольствия. Это другое. Удовольствия может и не быть. И это тоже нужно уметь принять. Иными словами — не можешь изменить реальность, измени свое отношение к ней.

Человек описывает разные ситуации, в которых менялось его понимание смысла, однако можно проследить, что оно всегда оставалось в рамках норм (неких негибких общеизвестных постулатов), фактически описана примерка норм.

3. **Распространенной ошибкой является выделение ситуативности на основании оригинального, неожиданного решения, которое демонстрирует типируемый.**

В диагностике недостаточно видеть результат работы функции в виде готового решения. В этом случае мы не сможем понять, основан ли этот результат на знании норм и отходе от них, привязке к конкретной ситуации (выборе наиболее подходящего решения под конкретные условия), или же это повторение опыта, того, что он видел когда-то. Для различения нам необходимо узнать, на что типируемый ориентировался в своем решении, что учитывал, как он мыслил.

Пример:

Ну, вот недавно был случай. Я купила банку с кукурузой. Дома, т. е. у нас в общежитии, тут же возникла проблема с тем, как ее открыть, обычной открывашки у нас не было, а когда я покупала эту банку, не подумала о том, что я потом не смогу ее открыть (в мыслях, видимо, была где-то в другом месте). Так вот, подруга тут же начала наезжать: мол, думать надо, прежде чем покупать, Я ей сказала: не парься, сейчас что-то придумаем. <u>И за секунду придумала, как открыть банку. Я вспомнила, что у меня был довольно-таки крепкий нож, а в детстве я частенько открывала подобные банки ножом.</u> (1) Ну, собственно, я нашла нож, раздва — и все было готово; подруга, как всегда, сказала, что мне везет, мол, «легко тебе живется». Сама она не додумалась до ножа.

В данном примере (фрагмент 1) видно, что оригинальное решение основано на опыте.

4. **Ошибочным является определение ситуативности без проверки того, владеет ли человек нормами.**

Так как отход от норм может встречаться и в одномерной функции, необходимо выяснить, вызван ли этот отход учетом особенностей ситуации, привязкой к ее условиям или же этот отход вызван невладением нормами, отказом от них.

Примеры для сравнения:

— Насколько Ваше понимание красоты согласуется с общепринятым?

— Ну-у, даже не знаю. А что такое вообще общепринятое? Разве оно есть? По моим наблюдениям, у всех всё по-своему. В интернете постоянно замечаю, как

люди восхищаются тем, что я бы красивым точно не назвала. Или даже сочла бы уродливым. То людям нравятся размытости, то угловатость, то такие цвета, то сякие, то такие формы, то этакие…В таких условиях об общепринятом понятии красоты речь идти не может.

В данном примере видно, что типируемый отрицает существование общепринятого понимания, опирается исключительно на собственное, индивидуальное понимание, то есть не владеет нормами. Это пример одномерности.

Другой пример:

— Насколько Ваше понимание красоты согласуется с общепринятым? Что в таком понимании выходит за пределы общепринятого?

— В большинстве своём согласуется с общепринятым, но некоторые отклонения могут быть, т. к. представления не могут быть загнаны в жёсткие рамки. Допустим, если рассматривать красоту тела, то существует общепринятый идеал у женщин — высокий рост, длинные ноги, пышные длинные волосы, тонкая талия, определённое соотношения между обхватом талии и обхватом бёдер. Бывает, что у человека рост 155 см, но тело пропорционально сложено — он не полностью подходит под нормы, но я не буду считать его некрасивым.

В приведенном фрагменте типируемый демонстрирует согласие с нормами, приводит примеры норм и показывает отход от них, учет особенностей ситуации, ее условий. В этом случае мы можем предположить ситуативность.

Также необходимо учитывать следующий момент: если человек не демонстрирует ситуативность в каком-либо ответе, это не всегда означает то, что размерность его функции не содержит параметра ситуации. Задаваемый вопрос может не сработать, и типируемый в своем ответе может ограничиться опытом или нормами. Как в такой ситуации определиться с тем, есть ли в данной функции параметр ситуации? Ответы не должны содержать индикаторов маломерности, если это соблюдается, то можно попробовать задать вопрос иначе, так, чтобы он содержал в себе возможность выхода за рамки норм и проявления ситуативности.

Например:

— Как вообще можно определить уместность той или иной эмоции?

— По тому, как другие реагируют и проявляют эмоции.

В данном ответе типируемый остается в рамках норм (опора на то, как принято в обществе, как действуют другие).

Задаем вопрос на возможность отхода от норм:

— А может ли отличающаяся от других реакция быть при этом уместной? В каких ситуациях?

— Вообще понятие неуместности само по себе подразумевает, что что-то неприемлемо в какой-либо ситуации, значит, можно сказать, что это эмоции неприемлемые в каких-либо ситуациях. Когда ситуация подразумевает, что там надо грустить, то веселиться неуместно. Пример: похороны (но мы уже об этом говорили, насчет того, что там тоже не все так однозначно). В театре соответственно будет неуместно горевать и показывать свое горе, там плакать, если все вокруг смотрят какую-нибудь комедию. Если же трагедию смотрят, то плакать, конечно, будет уместно. (1)

А если рассмотреть такие ситуации так, чтобы плакать во время комедии было бы уместно. Если же у конкретного человека во время просмотра произошло какое-то печальное событие, он например, узнал что-то плохое (умер кто-то, например), то для него горевать во время просмотра спектакля будет уместно. (2)

Сначала типируемый говорит о нормативном понимании уместности эмоций (фрагмент 1), а после этого демонстрирует ситуативность: учет конкретной ситуации, ее особенностей (фрагмент 2).

Для сравнения рассмотрим пример из блока ответов по ЧЛ (■) того же типируемого:

— Какие существуют градации качества?

* *низкое (плохое) качество*
** *среднее (хорошее) качество*
*** *высокое (отличное) качество(1)*
Не правда ли, я гений?)))

Надо поискать в гугле про градации качества, но, думаю, что вроде это и есть те самые градации качества. Там еще всякие стандарты качества, ГОСТ, у них там все эти градации точно имеются)) (2).

В первом фрагменте (1) типируемый оценивает качество по трем градациям, но это ничего не говорит о размерности обработки информации функцией, так как неясно, на основании чего происходит оценка. Человек просто говорит о том, какие оценки бывают, встречаются. В подобных случаях не стоит ничего выделять, так как знание о том, какие оценки бывают, может исходить как из личного опыта, так и от других размерностей. Когда мы встречаем перечисление того, как бывает, как можно оценить, то должны уточнить, на чем основана эта оценка, чем она определяется. Это позволит нам выйти на размерность, так как человек в ответе сошлется либо на опыт (то, что с ним происходило, с какими оценками он сталкивался), либо на принятые в обществе нормативные представления (общественное мнение, авторитетные источники), либо на учет ситуативных условий, либо на временные особенности.

Во втором фрагменте (2) типируемый дает необходимую информацию для определения размерности. Он уже не просто ссылается на то, какие оценки встречаются, но демонстрирует ссылку на авторитетный общепринятый источник, на то, как принято это оценивать в обществе, на стандарты, существующие в данной области (ГОСТ). Человек стремится соответствовать этому общепринятому представлению, взять его за основу для оценок.

И тут есть важный нюанс. Нас не должно насторожить то, что человек не знает, какие именно градации существуют. Люди с размерностью норм, ситуативности тоже могут в своей жизни не сталкиваться с какими-то областями, существующими в них стандартами оценок, градациями. Но различие в размерности обработки обнаруживается в тот момент, когда у них возникает необходимость оценки в данной области. В этом случае нормативная функция склонна обратиться к общеизвестному источнику, узнать, как тут принято оценивать, и взять общественное представление за основу. Что мы и наблюдаем в примере выше.

Необходимо сделать еще одно уточнение. Встречаются ситуации, когда человек в ответах демонстрирует исключительно нормы по функции. Как в таком случае понять, нормативна ли данная функция или это ситуативная функция, которая в ответах может просто не проявлять свои особенности и ограничиваться нормами? Важной особенностью для различения является то, что ситуативная функция может оставаться в рамках норм тогда, когда вопрос сформулирован на знание норм, когда ситуация позволяется остаться в рамках норм. Если же вопрос позволяет выявить ситуативность, предполагает зависимость оценки от условий ситуации, то многомерная функция не будет демонстрировать жесткую нормативную фиксацию, шаблонный подход без учета ситуации. В отличие от нормативной функции.

Для того чтобы в подобном случае (когда человек ссылается на нормы и не демонстрирует ситуативности) узнать, ограничивается ли размерность данной функции параметром норм или в ней присутствует параметр ситуации, необходимо задать вопрос на ситуативность:

— Как понять, какой уровень качества будет оптимальным в конкретной ситуации?

— Уровень качества определяется некими стандартами. Возьму в пример то же написание курсовой. Чтобы написать на «отлично», нужно выполнить ряд требований и пунктов, которые входят в оценивание работы. (1) Как выполнит человек эти требования, уже зависит от его особенностей и способностей, ну и знаний, естественно. Компетентность, раскрытие темы, авторский взгляд, наличие четкой структуры текста курсовой и т. д. (2) Оптимальность своего уровня можно определить, сравнивая то, что сделал ты и то, что задано стандартом (3).

Как мы видим, вопрос направлен на выявление особенностей конкретной ситуации, оценку, исходя из ее условий. Если у функции присутствует параметр ситуации, то его можно обнаружить при помощи подобных вопросов.

Давайте обратимся к фрагменту (1) в ответе. В вопросе на определение оптимального уровня в каждой конкретной ситуации типируемый снова обращается к имеющимся в данной области стандартам и требованиям, говорит об их существовании, о том, что необходимо им соответствовать. Информативным для диагностики является то, что типируемый в вопросе на ситуативность не предполагает возможности выхода за рамки этих норм в зависимости от ситуации, воспринимает их как универсальные требования для любой ситуации.

Многомерная функция в аналогичной ситуации (необходимости оценки в новой для нее области) также может обращаться к авторитетным источникам, однако также будет учитывать те условия ситуации, в которых дается эта оценка, а не слепо применять существующие нормы.

Рассмотрим второй фрагмент (2). На первый взгляд, может показаться, что человек рассматривает разные условия, ситуации. Но выделять здесь ситуативность будет ошибкою. Поясним, почему. Типируемый говорит что то, как именно человек выполнит требования, зависит от его особенностей и знаний. Тут не рассматривается возможность отхода от требований, их изменения в зависимости от ситуации. Типируемый находится внутри нормативной оценки (соответствия требованиям) и рассматривает то, какие в этом возможны варианты (соответствует ли работа этим критериям или нет).

Для выделения ситуативности нам недостаточно того, что типируемый говорит об учете каких-либо особенностей, приводит много примеров. Важно выяснить, чем обусловлен этот учет, что человек понимает под данными особенностями, и является ли это действительно учетом ситуативных условий. В нашем примере под особенностями человека понималось соответствие неким нормативным критериям без возможности отхода от них, их изменения под конкретную ситуацию. Это размерность норм.

В третьем фрагменте (3) типируемый снова обращается к стандартам, рассматривает оптимальность уровня качества через то, соответствует ли результат существующим стандартам, то есть опирается на нормы. Несмотря на то, что вопрос содержал в себе возможность ситуативной оценки, типируемый остался в рамках норм, без выхода за их пределы. В этом и подобных случаях мы можем предположить нормативность данной функции.

Таким образом, в этой статье мы рассмотрели основные особенности параметра ситуации. Также были приведены типичные ошибки, которые встречаются при выделении данного параметра. Это способствует лучшему пониманию практических нюансов диагностики и возможности избежать неверных выводов в ходе идентификации ТИМа.

Литература:

1. *Ермак В. Д.* Классическая соционика. Системная концепция теории информационного метаболизма психики. — М.: Чёрная белка, 2009. — 472 с.
2. *Эглит И. М.* Определение соционического типа. Самоучитель от А до Я. — М.: Чёрная белка, 2010. — 304 с.
3. *Эглит И. М.* Методика диагностики ШСС. Часть 1. Признаковый подход. — Видео на сайте ШСС http://socionicasys.ru/biblioteka/video/54
4. *Эглит И. М.* Методика диагностики ШСС. Часть 2. Методика диагностики по модели А с размерностями и знаками. — Видео на сайте ШСС http://socionicasys.ru/biblioteka/video/55

Статья поступила в редакцию 30.01.2013 г.

УДК 159.923.2

Головчинер (Новикова) В. Ю.

ПСИХОТЕХНИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ИНТЕРВЬЮ

Даны подробные рекомендации по методике проведения диагностического интервью по определению типа информационного метаболизма.

Ключевые слова: соционика, психология, тип личности, тестирование, интервью.

Интервью — довольно часто используемая техника в практике соционической диагностики. Оно может проводиться как вариант открытого теста или как методика получения вербального и невербального материала для семантического анализа.

В любом случае, в рамках интервью неминуемо происходит психологическое взаимодействие типируемого и диагноста, а психологическое состояние и настрой участников выступают важными факторами корректности результата типирования.

1. Типируемый

Диагностическая ценность и корректность снимаемых показателей будет тем выше, чем более свободно и раскованно будет чувствовать себя типируемый. На это состояние влияет степень внимания к себе, которое он ощущает в процессе интервью, невербальное взаимодействие, выбор тем для диалога и длительность диагностики.

1.1. Внимание

Очень важный фактор. Легко можно лишить интервью диагностического смысла, оставив типируемого в ощущении брошенности. Это происходит, когда диагност постоянно отвлекается, переговаривается с коллегами (если типирует группа), не смотрит на типируемого, беспрерывно что-то пишет в блокноте и т.п.

Типируемый начинает чувствовать себя лишним, замыкается, сворачивает ответы, отвечает односложно. В худшем случае — обижается и уходит в оборону, что может вызвать активизацию блока ИД и искажение диагностических показателей.

В течение всего интервью типируемый должен чувствовать себя в центре внимания, понимать, что весь его рассказ отправляется в копилку диагноста, каждое слово важно, каждая деталь учитывается. Такое внимание позволяет человеку легче успокоиться и раскрыться, что, безусловно, положительно отражается на количестве и ценности получаемого диагностического материала.

Есть несколько техник, используемых в практике психологического консультирования, которые смело можно применить в рамках соционической диагностики.

Контакт глаз. Первый признак того, что собеседник внимательно слушает, — это постоянный контакт глаз. Сам типируемый может отводить глаза в сторону, но когда он возвращается взглядом к диагносту, типируемый должен видеть внимательный заинтересованный взгляд «глаза в глаза». Это создает ощущение адресности монолога, того, что текст не уходит в пустоту, а значим и интересен для диагноста. А значит, и сам типируемый важен тому, кто его слушает. Это раскрепощает типируемого и стимулирует поток диагностического материала.

Однако эта техника требует мастерства и чуткости, чтобы не превратить контакт глаз в выяснение, кто кого переглядит. Взгляд диагноста должен быть спокойным, нужно смотреть, а не всматриваться в глаза говорящему.

«**Ага-угу**». Довольно часто в нашей обычной жизни, ведя разговоры по телефону, мы периодически угукаем в знак того, что слушаем собеседника. А если мы пропускаем очеред-

ное «угу», человек на другом конце провода начинает волноваться, спрашивать, слушаем ли мы его или связь прервалась.

То же самое стоит делать в процессе интервью. Каждое «ага-угу» означает для типируемого, что его внимательно слушают, что контакт есть и связь не прервана. Это также дает типируемому ощущение значимости, успокаивает и раскрепощает.

Парафраз. Техника, требующая определенного мастерства в применении, особенно полезна, когда типируемому трудно даются длинные монологи, а методика диагностики требует, чтобы они были.

Парафраз — это повторение последнего произнесенного слова в той же интонации, в какой оно было сказано. Здесь важно, чтобы парафраз был произнесен без паузы, на том же дыхании, повторяя стиль типируемого. Это должно быть дублирование последнего слова конечной фразы. И тут важно не ошибиться и не продублировать слово из середины монолога, что может просто прекратить подачу текстового материала.

Удачный парафраз стимулирует развитие мысли типируемого и дальнейшее разворачивание темы, обогащая диагностический материал.

Безусловно, эти техники требуют мастерства, чтобы сам диагност не был похож на угукающего клоуна-повторяшку с вытаращенными глазами. Нарабатывать необходимые навыки лучше в беседах с близкими людьми, которые тоже хотят, чтобы их слушали внимательно.

1.2. Невербальное взаимодействие и воздействие

Напомню, что для точности диагностики важно, чтобы типируемый ощущал себя свободно и спокойно. Закрытая тревожная поза, скрещенные руки — сигнал того, что человек напряжен и готов к обороне. Самый простой невербальный способ снять эту напряженность — дать типируемому что-то в руки (ручку, стакан чая). Конечно, это нужно объяснить: «Возможно, вы захотите что-то записать…» Предмет в руках играет роль эмоционального громоотвода, на который человек может сбросить волнение или напряжение. Человеку проще успокоиться, если можно покрутить ручку, постучать ею по столу и т.п. Кроме того, предмет размыкает руки, а разомкнутые руки — это уже сигнал тела психике, что можно открыться.

Такая техника хороша для снятия первичного напряжения, которое обычно возникает, когда человек попадает в новую обстановку. А диагностическое интервью — это как раз такая новая обстановка.

Однако если типируемый в процессе разворачивания интервью продолжает или возобновляет суетливые манипуляции предметом в руках, это сигнал о том, что нужно исправлять психологическую обстановку, применяя техники внимательного слушания или меняя тему разговора, о чем подробнее будет рассказано далее.

Кроме того, невербальное поведение диагноста влияет на психологическое состояние типируемого. Закрытая поза диагноста увеличивает психологическую дистанцию и разрушает контакт. И наоборот, подчеркнуто открытая поза (разомкнутые руки, в идеале — ладонями вверх, корпус тела немного наклонен в сторону типируемого) способствует возникновению взаиморасположения собеседников, снимает напряжение и успокаивает типируемого.

Практики НЛП для установления конструктивного психологического контакта с собеседником часто используют технику невербального зеркала, которая сводится к повторению поз и движений собеседника. Такой прием создает у типируемого ощущение, что его не только слушают, но и понимают, причем понимают правильно. При таком ощущении человеку намного легче разговориться, что опять-таки способствует получению ценного диагностического материала.

1.3. Темы для интервью

Основное условие получения корректного и достаточного материала для диагностики — расположение и позитивный настрой типируемого к разговору на определенную тему. А также его спокойное и уравновешенное состояние.

Конечно, это условие проще выполнить, когда интервью проводится с целью набора текстового материала с последующим семантическим анализом, а не в качестве устного тестирования по конкретным вопросам.

Чтобы избежать напряженности, которая пагубно сказывается на диагностике, лучше не затрагивать болезненные или интимные темы, требующие особой откровенности от человека. Безусловно, такие темы у каждого могут быть разными, и представители разных ТИМов демонстрируют разную готовность к откровенности. Но тут уже стоит позаботиться о состоянии диагноста, так как слишком личная информация стремительно сокращает психологическую дистанцию между собеседниками, разрушает исследовательский рабочий настрой, вовлекает диагноста в личность типируемого, отвлекает от анализа даигностических индикаторов и в итоге пагубно сказывается на процессе типирования. Поэтому, если вдруг, типируемый сам переходит рамки допустимой откровенности (это легко отследить по ощущению неловкости, которое тут же возникает у диагноста), его лучше прервать и предложить поговорить на более нейтральные темы, обосновав такой ход пользой для диагностики.

По опыту соционической диагностики и психологического консультирования можно выделить несколько тем, наиболее опасных с точки зрения возникновения напряженности. Детство типируемого, семейная жизнь, работа. Темы перечислены по убыванию возможной степени тревожности.

У подавляющего большинства людей в детстве кроются страхи и причины комплексов. Задавая вопросы об этом периоде, диагност рискует вернуть типируемого в негативные переживания. А если вопрос случайным образом попадет в очень болезненную точку, вывести типируемого из состояния детских переживаний будет сложно, особенно если диагност не обладает психологическим образованием и навыками соответствующей психологической работы. В легком варианте человек закроется и сам попросит уйти с болезненной темы, что следует сделать незамедлительно.

Семейная жизнь тоже не у всех складывается благоприятно, либо является слишком интимной темой для разглашения. Однако тут есть исключение. Родители довольно часто охотно рассказывают о своих детях, особенно, если есть чем гордиться. И такой рассказ может дать богатый материал для диагностики.

Работа может нравиться, а может быть каторгой. Человек может быть изгоем в рабочем коллективе, а может быть его лидером. Эти обстоятельства обязательно скажутся как на желании типируемого обсуждать соответствующую тему, так и на его состоянии. Конечно, лучший вариант, если человеку нравится его работа и он ею гордится. Однако если на работе есть напряженность, но типируемый смотрит на нее конструктивно — для диагностики это тоже хороший вариант. Уходить с темы работы нужно в случае, если у человека дела там откровенно плохи, он не может психологически с этим справиться, подавлен и удручен. Эти обстоятельства легко проясняются из рассказа типируемого.

Наиболее благодатные с точки зрения позитивности настроя и желания их обсуждать — темы об отдыхе и поездках, рассказы о городах и странах, в которых человек побывал.

Как правило, отдых связан с позитивными впечатлениями и радостным состоянием, о котором типируемому приятно вспоминать и нравится рассказывать.

Для диагноста это означает получение большого количества корректного вербального и невербального материала.

1.4. Длительность интервью

Довольно часто приходится слышать гордые рассказы и типируемых, и диагностов о многочасовом процессе диагностического интервью. Либо пренебрежительное разочарование в том, что все закончилось за полчаса, а за это время невозможно полностью узнать человека.

Тут хочется напомнить обеим сторонам, что задача соционической диагностики — определить ТИМ, а не исследовать личность человека во всей ее глубине. В процессе диагностики отслеживаются определенные показатели информационного метаболизма, а для корректного результата нужно получить необходимое и достаточное количество диагностического материала. Этот процесс требует времени, которое зависит от скорости набора необходимого количества данных (буквально — от темпа речи типируемого и желания говорить), от особенностей диагностической методики (допускает ли она только последовательное снятие показателей или возможно параллельное), от мастерства и скорости мышления диагноста.

И есть еще важный фактор, который в соционической практике почти не учитывается — накапливающаяся психологическая усталость типируемого и диагноста.

В практике психологического консультирования длительность сессии (работы с клиентом) четко регламентирована — 50 минут. Это время выверено в интересах обеих сторон. В течение 50-ти минут человек может находиться в состоянии активной работы мысли и удержания контакта, после чего накопившаяся ментальная и психологическая усталость начинают сказываться на точности выражения мыслей и способности проведения адекватного анализа получаемой информации.

Диагностическое интервью — это двусторонний активный мыслительный и эмоциональный процесс, который обязательно приводит к перенапряжению и усталости. И этот процесс должен быть завершен до того, как показатели усталости начнут сказываться на точности диагностики.

50 минут — это порог длительности интервью, на который нужно ориентироваться. Он может немного (на 10–15 минут) двигаться в сторону увеличения, если в процессе задействованы *этики экстраверты*, которые легче переносят ситуацию прямого контакта с людьми. Если же типируемый или диагност — *логик интроверт*, то переходить за порог 50 минут крайне нежелательно.

При этом в первые 10 минут происходит первичное знакомство и налаживание контакта, а оставшиеся 40 минут тратятся непосредственно на диагностику. Далее 10–15 минут уходит на вынесение и обоснование версии ТИМа, если это предусмотрено процедурой типирования.

Такие временные рамки предъявляют особые требования к методикам типирования. Предпочтительными в этой ситуации представляются те методики, которые предполагают параллельное отслеживание нескольких диагностических индикаторов и более устойчивы к нежеланию типируемого говорить на какие-то темы, либо к трудностям в изложении текстового материала вообще.

2. Диагност

Состояние диагноста, его настрой на работу и установление контакта с типируемым — еще один важный фактор, влияющий на процесс и результат диагностического интервью. Здесь важна изначальная выработка правильной корректной позиции и удержание этой позиции на протяжении всей работы. В рамках интервью диагност выступает как исследователь. Стоит подчеркнуть еще раз: исследователь, а не воспитатель, психотерапевт или друг.

Спокойное уравновешенное психологическое состояние — это рабочий инструмент диагноста наряду с методикой типирования.

2.1. Позиция исследователя

Следует отметить, что позиция исследователя изначально нейтральна, беспристрастна и безоценочна. И такая позиция задает психологическую безопасность, которая необходима для комфортного эмоционального состояния типируемого и его раскрепощения.

Безоценочность отличает исследователя от воспитателя. Это значит, что в процессе интервью не допустимо осуждение действий типируемого, о которых он рассказывает, назидание и морализаторство в любой форме.

В противном случае интервью может вылиться в конфронтацию и потеряет свою диагностическую ценность.

2.2. Не вовлекаться в содержание рассказа

Как правило, расшифровка диагностических показателей происходит параллельно рассказу типируемого. Это довольно напряженный процесс, требующий внимания и сосредоточенности. И процесс этот прерывается, как только диагност вовлекается в повествование типируемого и начинает сопереживать злоключениям, о которых тот рассказывает, или уточнять технику переворота на сноуборде, или спешит записать название вина, которое, по словам типируемого, особенно хорошо подходит к рыбным блюдам, и т.п.

Любое вовлечение в рассказ — это, по сути, выпадение из процесса диагностики, что, конечно, скажется на результате.

2.3. Не вовлекаться в личность

Между людьми всегда возникают какие-то отношения. Не осознано, не специально, просто в силу человеческой природы.

Сильная симпатия или сильная антипатия способна повлиять на сам процесс интервью и на диагностические выводы специалиста.

В случае сильной симпатии к типируемому диагност часто неосознанно стремится предложить такую версию ТИМа, которая предполагает комфортные интертипные отношения с его собственным ТИМом. Особенно часто это бывает у тех, кто только начинает практиковать соционическое типирование. Опытные диагносты, как правило, умеют абстрагироваться от своих чувств. А начинающим можно порекомендовать дополнительную перепроверку версии ТИМа для исключения фактора симпатии.

При сильной антипатии стоит воспользоваться подходом психологов-практиков, которые не рекомендуют никакую психологическую работу в таком случае. При антипатии диагносту крайне сложно, практически невозможно, удерживаться в безоценочной исследовательской позиции. Очень трудно поддерживать спокойный контакт глаз и пр. Негативный настрой к типируемому обязательно сказывается на общей атмосфере, считывается типируемым, задает обстановку психологического дискомфорта и ставит под сомнение диагностический смысл интервью.

Если коротко: нравится человек — типируйте с поправкой на фактор симпатии, не нравится человек — не типируйте.

Резюме

Предложенные рекомендации позволят начинающим соционикам легче и быстрее освоить технику проведения диагностического интервью, научиться лучше понимать состояние и реакции типируемого и получать более ценный с диагностической точки зрения материал для анализа.

Литература:

1. *Бакиров А.* С чего начинается НЛП. — М.: КПС+, 2001.
2. *Немов Р. С.* Психологическое консультирование. — М.: Юрайт, 2012.
3. *Карпенко О. Б.* Позиция эксперта. // Соционика, ментология и психология личности. — 1999. — № 1. — С. 54–60.

Статья поступила в редакцию 10.02.2012 г.

УДК 159.923.2

Мегедь В. В.

ХАРАКТЕРИСТИКИ 16-И ТИПОВ И 32-Х ПОДТИПОВ

Представлены описания соционических типов, в 2-х подтипах каждый.
Ключевые слова: соционика, тип, описание, терминальный подтип, инициальный подтип.

Здесь представлены классические варианты типов и подтипов, но часто встречаются типы, у которых относительно акцентированы нетипичные для данного типа признаки (до перехода границы в другой тип, конечно), в таком случае некоторые фразы в описании типов и подтипов могут не подходить. Следующая статья с описанием акцентов типов даст ответ, какие именно функции данного типа относительно усилены.

ИЛЭ (интуитивно-логический экстраверт) псевдоним: НОВАТОР

Хорошо видит перспективы дел в будущем. Обладает аналитическими способностями. Ему часто приходят в голову новые идеи и необычные инновационные решения. Часто его рассуждения и предложения носят слишком отвлеченный, неконкретный характер. Но если нужно, он умеет своим проектам придать логически аргументированную форму.

Изобретателен и находчив в деловых вопросах. Всегда видит разные альтернативы существующим подходам и точкам зрения и предлагает новые способы решения проблем. Стремится к полезной отдаче от своих начинаний. Нуждается в надежных деловых партнерах для практической реализации своих проектов. Умеет использовать деловые способности людей для достижения задуманного. В своих занятиях предпочитает совмещать интересное с полезным. Любит увлекательные дискуссии и эксперименты.

Недостаточно собран и дисциплинирован. Пренебрегает заблаговременной подготовкой к каким-либо мероприятиям. Не спешит с реализацией задуманного. Может терять интерес к предыдущим занятиям, переключаясь на новые. Не всегда все доводит до конца.

Не любит заорганизованности и формализма. Обилие фактических подробностей может стать для него причиной стресса. Ему не достает методичности и планомерности в ведении дел, оформлении служебной документации. Предпочитает иметь больше свободы выбора в своих решениях. Отрицательно настроен против авторитарных методов управления. В области идей может быть горячим спорщиком и склонен навязывать свои взгляды другим. Может отстаивать свои позиции, даже не имея достаточно шансов на успех.

В повседневной рутине может запускать дела, терять к ним интерес, а затем устраивать себе авралы. Хорошо работает в цейтноте. Легко находит выход из затруднительных положений. Придает мало значения проблемам улучшения условий труда, на рабочем месте часто допускает беспорядок. Недостаточно внимания уделяет вопросу качества и срокам. Поэтому нуждается в ненавязчивом контроле своей работы, четких графиках и сроках. Это позволяет ему лучше организовать свою работу и достигать больших успехов в ней.

Непринужден в общении с людьми. Со всеми старается быть в хороших отношениях. Но бывает недостаточно дипломатичен и тактичен. Не склонен к компромиссам в том, в чем считает себя правым. Плохо разбирается в отношениях людей и часто разочаровывается в них.

1. Терминальный подтип

Находчив и изобретателен в сложных ситуациях. Охотно советует, как выпутаться из сложных ситуаций. Любознателен, имеет широкий круг интересов. Его внимание часто привлекают необычные и малоизученные явления, дающие пищу для догадок и анализа. Любит удивлять окружающих сенсационными новостями.

Хорошо видит перспективы идей и дел. Предпочитает заниматься тем, что интересно, а не тем что выгодно, если имеет такую возможность. Может основательно заниматься одной проблемой, если она ему кажется интересной и перспективной.

Не тщеславен, может не спешить с внедрением своих планов или идей, поскольку считает, что не все возможности исчерпаны и главные результаты впереди.

Часто страдает от своей несобранности, недостатка воли и инициативы. Периодически устраивает себе авралы, наверстывая упущенное во время спадов активности.

В спокойном состоянии малоинициативен, если только не сталкивается с кризисной ситуацией, которая повышает его жизненный тонус и стимулирует к активной деятельности. Тогда он начинает энергично заниматься делами, не жалея времени и средств.

Свои собственные интересы отстаивает менее охотно, чем интересы других или общего дела, но может проявлять принципиальность и неуступчивость в значимых для него вопросах.

Не всегда обязателен — может обещать то, что не сможет выполнить. Зная это, иногда остерегается давать обещания, чтобы не испортить отношений.

Довольно рассеян, иногда забывает, что нужно сделать. Поддерживать постоянный порядок для него обременительно.

Не любит рутину, строгую регламентацию и монотонный режим работы. По этой причине неохотно занимается решением бытовых проблем, предоставляя в этом инициативу своему партнеру. Также часто полагается на вкус партнера в выборе одежды, продуктов питания и в других практических вопросах.

В личной жизни не может жить по строгому плану, но в работе предпочитает иметь четкий график и сроки, которые не позволяют ему окончательно расслабиться и отвлечься на другие занятия. Отвлекаясь на мелочи, иногда не успевает сделать главное к назначенному сроку.

Редко говорит комплименты, но доброжелателен к людям, старается понять их желания и потребности, быть полезным. Избегает разногласий и конфликтов. Поддерживает со всеми ровные отношения. Иногда чувство такта ему изменяет, и он может сорваться, но потом старается объяснить причину и восстановить равновесие в отношениях.

Его непрактичностью, идеализмом и доверчивостью иногда пользуются недобросовестные люди. Поскольку у него изначально развито чувство справедливости и веры в лучшее, он тяжело переживает такие события.

Нуждается в эмоциональных встрясках, с удовольствием готов повеселиться в кругу друзей. Любит людей веселых, доброжелательных, уверенных в себе, оптимистичных, умеющих задорными шутками поднять его настроение.

Поскольку плохо разбирается в том, как относятся к нему люди, боится первым обнаружить свои чувства, может долго сомневаться в них, не любит торопить события. Из-за этого может упустить свой шанс и проявить инициативу с большим опозданием, когда время ушло.

2. Инициальный подтип

Имеет хорошее аналитическое и ассоциативно-образное мышление, способность к интуитивным догадкам и неординарным решениям. Смекалист в стратегических вопросах. Благодаря своему маркетинговому чутью, неплохо чувствует дальнейшие перспективы дел и выгоду проектов. Его не интересует теория в чистом виде, он не будет заниматься теоретическими разработками или проектами, если впоследствии их нельзя будет внедрить в практику и получить осязаемую пользу.

Оптимистичен, активен и деятелен, пробует себя в разных направлениях. Постоянно ищет новые подходы и варианты решения проблем, не останавливаясь на достигнутом. Нередко полностью меняет род деятельности, пробуя себя в новом.

Азартен в спорах и своих увлечениях, умеет убедить окружающих в их значимости. Но через какое-то время может потерять интерес к сделанному, увлекшись новыми проекта-

ми или возможностями, которые трудно исчерпать до конца. Из-за этого может разбрасываться и не всегда доводить до конца начатое, если только это не касается важных и принципиальных для него вопросов.

Желает быть авторитетным, поэтому может проявлять категоричность в том, что считает верным. Переспорить его бывает нелегко. Он умеет хорошо аргументировать свои мнения, и, если впоследствии убеждается, что был неправ, ему бывает нелегко признаться в этом партнеру.

Демократ по натуре, стремится быть первым среди равных. Не склонен к чинопочитанию и конформности. Свободно переходит с малознакомым собеседником на «ты», высказывает свое расположение рукопожатием и приветливой улыбкой. Настроен к людям доброжелательно, но на угрозы и агрессию может отреагировать неожиданно резко. Запугать его нельзя. Может бросить вызов превосходящему его оппоненту даже без серьезных шансов на успех.

В споре азартен, при давлении со стороны смело и агрессивно дает отпор. Когда вокруг паника, уверенно берет инициативу в свои руки, становится собранным и решительным, действует быстро и логично. Всегда видит много альтернативных вариантов решения проблем. Находит выход из любой сложной ситуации.

Честолюбив, и, если имеет цель, способен быть лидером и проявлять организаторские способности. Не любит идти на уступки в принципиальных для него вопросах. Может при необходимости проявлять жесткость и пробивные качества.

Сплачивает людей для решения своей задачи с помощью дружеского расположения и доверительного неформального общения. Призывает окружающих к активной деятельности и подсказывает эффективные способы решения проблем.

Старается быть справедливым ко всем, но не боится говорить правду в глаза. Бывает несдержан в споре и своих оценках. Навязчивых людей, желающих использовать его в своих интересах, старается от себя отдалить.

Несмотря на то, что может отвлекаться и рассеивать внимание на мелочи, обычно старается сдерживать свои обещания. Часто ставит интересы дела выше семейных или дружеских отношений. Боится попасть в эмоциональную зависимость к партнеру. Упреки выводят его из себя. Свою независимость может отстаивать в резкой форме, о чем потом нередко жалеет и пытается сгладить впечатление, если человек ему дорог.

Для поднятия жизненного тонуса периодически нуждается в веселой компании и развлекательных мероприятиях. Любит заводить полезные связи. Поскольку не всегда хорошо разбирается в людях, иногда вступает в отношения, которые его впоследствии разочаровывают. Ему с трудом даются стабильные отношения, но он старается сохранить те из них, которыми по-настоящему дорожит.

Недоверчив в чувствах, боится показать их, не зная будущей реакции партнера, но его тяготит неопределенность в отношениях. Если уверен во взаимности, честно говорит о своих недостатках, чтобы не обмануть надежды и ожидания партнера и самому не быть обманутым в своих надеждах.

СЭИ (сенсорно-этический интроверт) псевдоним: ПОСРЕДНИК

Общителен, сердечен и дружелюбен. Производит приятное впечатление на людей и внушает доверие. Умеет пользоваться неформальными связями, поэтому незаменим в посреднической деятельности.

Хорошо разбирается в вопросах оформления, хранения, упаковки и транспортировки товаров. Правильно понимает значение рекламы для сбыта продукции.

Заботится о людях и условиях их труда. Придает большое значение качеству продукции. В коллективе умеет создать обстановку уюта и комфорта. Следит за чистотой и удобством рабочих мест.

Недостаточно развиты аналитические способности. Плохо дается работа над составлением схем, проектов, четким ведением деловой документации. Склонен к практической деятельности, связанной с общением.

В неофициальной обстановке ведет себя раскованно. Иногда позволяет себе фамильярность в общении с людьми. Склонен к шуткам, анекдотам, розыгрышам. Умеет уходить от контактов, сглаживает острые углы.

Не любит ограничивать себя строгими правилами и нормами. Исходит из того, что всегда имеется резерв времени, не любит торопиться. Поэтому не все успевает сделать в срок.

Недостаточно требователен как к себе, так и к другим. Может плохо контролировать выполнение принятых решений. Решительность проявляется редко — в основном, в ситуациях, угрожающих его душевному и материальному комфорту.

Не проявляет инициативы в выдвижении перспективных проектов и идей. Заинтересованно относится к чужим инновациям и нестандартным решениям. Не критикует их, но и не проявляет энтузиазма в их внедрении.

За рискованные проекты и мероприятия, как правило, не берется. Из-за внутренней неорганизованности не всегда уверен в себе. Никогда не обещает на 100%.

Практичен и осторожен в делах, но щедр и расточителен в трате личных средств и средств партнера для создании приятных эмоций и ощущений.

Стремится не подчеркивать негативных сторон в положении дел. Выглядит оптимистом и старается не показывать людям плохого настроения.

1. Терминальный подтип

Миролюбив, старается найти подход к каждому. Умеет уходить от любых источников раздражения. В спорах сохраняет нейтралитет. Даже когда приходится отвоевывать свою независимость, умеет сохранять со всеми хорошие отношения.

Внимателен к людям, заботлив, очень считается с их удобствами. Умеет подробно описывать события и сам может быть терпеливым слушателем. Всегда теплый, мягкий, обаятельный, стремится к душевному покою и гармонии с окружающим миром.

Обычно никого не критикует и не любит, когда при нем критикуют других людей. Часто выступает в роли миротворца, уговаривающего людей идти на взаимный компромисс. Не любит конкурировать, заставлять людей делать что-либо против их воли. С трудом отстаивает интересы дела, если не удается договориться на неофициальном уровне.

В делах предпочитает договариваться на неофициальном уровне. Умеет терпеливо уговаривать кого-либо на выгодное дело, если убежден в его успехе. Не всегда знает, какое дело действительно перспективно, поэтому может проявлять нерешительность в новых начинаниях, боясь ошибиться и оказаться впоследствии виноватым.

Любознателен, собирает различные полезные сведения и делится ими с окружающими. Реалист, критически оценивает полученную информацию, нуждается в фактах и доказательствах. Любит, чтобы с ним немного спорили, оживляя беседу, но агрессивных людей переносит плохо, избегает ссор.

Хозяйственный и практичный. Стремится к хорошему материальному уровню жизни. Все делает со вкусом и с душой. Ценит во всем комфорт, хорошее качество вещей и продуктов питания. Стремится к различным удовольствиям. Имеет хорошую память на звуки, краски, запахи. Любит отдыхать на природе. Гостеприимен, любит, чтобы все было вкусно приготовлено и красиво сервировано. Принимая гостей на высоком уровне, тратит на такие праздники очень много сил, поэтому делает это редко.

Интересуется модой, любит красиво одеваться, носит различные оригинальные украшения. Обращает внимание на внешний вид, манеры и поведение других людей.

С трудом определяет, на что человек способен и чего следует от него ждать. Ценит способных и незаурядных людей, дистанцируется от грубых и навязчивых.

По натуре скрытен и раним, старается не обременять собой других, просит о помощи

только в крайних случаях. Не напоминает о себе, когда чувствует, что им не интересуются. Не любит рассказывать о своих неудачах, обращается за помощью только к близким и испытанным людям.

Не любит обязательств и старается не давать обещаний, так как боится их не выполнить. Может производить впечатление пассивного, инертного человека, так как не видит смысла в пустой суете и напрасной трате сил. Занимает в жизни философскую, созерцательную позицию, из-за чего часто имеет репутацию талантливого лентяя.

2. Инициальный подтип

Очень ценит радость человеческого общения и все другие радости жизни. Старается почаще доставлять их как себе, так и окружающим. Как правило, очень услужлив, приветлив, участлив и внимателен. Гостеприимен, любит готовить. Легко создает непринужденную, доверительную атмосферу общения. Часто становится душой компании, делает людям комплименты и поднимает настроение. Умеет развеселить всех розыгрышами и шутками. Но если видит, что кто-то начинает сердиться, быстро сглаживает плохое впечатление от неудачной шутки, не доводя разговор до конфликта.

Стараясь поднять настроение и жизненный тонус окружающим, делает вид, что искренне возмущен их пассивностью и бездеятельностью. Если шутки не помогают, умеет задеть словом так, чтобы вызвать нужную реакцию. Иногда, в интересах дела, напускает на себя суровость и строгость. При этом трудно понять, когда он шутит, а когда серьезен. Хорошо разбирается в тонких нюансах чувств других и охотно демонстрирует свои собственные, благодаря чему имеет репутацию сердечного и приятного человека, часто имеет успех у противоположного пола.

Имеет много знакомых, но веселится от души только среди близких друзей; туда, где в нем не нуждаются, старается не идти. С чужими несколько насторожен и сдержан. Не любит холодных и заносчивых людей, с которыми нельзя создать атмосферу задушевности и непринужденности. Не склонен к субординации, избегает начальства и скучных деловых разговоров. В общении с неприятными ему людьми волнуется, его речь становится торопливой и невнятной.

Нетерпелив, ему трудно ждать естественного исхода событий. Не выносит неопределенности и сомнений, в таких случаях старается побыстрее решить проблему любым способом. При этом может принимать поспешные решения и совершать опрометчивые поступки.

Не теряется при любых обстоятельствах, так как довольно сообразителен и находчив. Вместе с тем, он бывает внутренне противоречив и сильно зависит от своего настроения. Старается создавать и поддерживать полезные связи, но ему иногда не хватает терпимости и дипломатичности сохранять их надолго.

Довольно оптимистичен, играет роль человека без проблем. Неудачи кажутся ему не заслуживающими внимания. Быстро подмечает слабые стороны в человеке и в ситуации, умеет придать им юмористическую окраску. Во время болезни или плохого настроения старается уединиться, не желая навязывать другим своих проблем.

Ведет подвижный образ жизни и много суетится, хотя деловая активность дается с трудом. Не может долго заниматься одним делом. Часто меняет свои занятия, пробует себя в разных видах деятельности. Не любит кропотливой работы, но охотно берется за интересную, которую делает с большим воодушевлением. Однако может внезапно охладеть к ней и не довести до конца. Часто возмущает людей своей несобранностью, но на него трудно долго сердиться.

ЛИИ (логико-интуитивный интроверт) псевдоним: АНАЛИТИК

Имеет хорошее аналитическое мышление. Любит все планировать и всегда укладывается в сроки. Быстро разбирается в схемах, классификациях, структурах. Умеет обобщать факты, четко выделять главное, отсекая второстепенное.

Трудолюбив и добросовестен в работе. Дело ставит выше личных интересов и

удобств. Экономен и расчетлив. Хорошо распределяет материальные и трудовые ресурсы. Предусмотрителен, не рискует по пустякам. Реально оценивает практические возможности затеваемого дела.

Осторожен в общении. Долго сохраняет далекую дистанцию в общении. Не идет первым на контакт. Мало внимания уделяет взаимоотношениям в коллективе.

Недостаточно развиты организаторские качества. Предпочитает подавать общую идею, а конкретное исполнение возлагает на подчиненных. Сторонник дисциплины и порядка, основанных не на административном нажиме, а на совести, долге и чувстве личной ответственности.

Пунктуален и обязателен. Следит за тем, чтобы условия работы соответствовали общепринятым нормам. Его интересует только конечный результат, а не средства его достижения. Стремится к должному качеству и привлекает специалистов, компетентных в данных вопросах. Не умеет правильно организовать отдых, недооценивает его значение.

Плохо отстаивает свои личные интересы. Трудно дается проявление инициативы и решительности в повседневных делах.

Обычно спокоен и невозмутим. Однако плохо управляет своими эмоциями в принципиальных для него вопросах. Игнорирует попытки подчинить себя диктату. Отзывчив к положительным эмоциям, не любит ссор, конфронтации.

1. Терминальный подтип

Имеет хорошее аналитическое мышление. Любит обобщать факты, охотно разбирается в различных схемах, классификациях и структурах. Умеет быстро выделить главное, отсекая все лишнее и второстепенное. Умеет планировать мероприятия так, чтобы избежать лишних перегрузок.

Реально оценивает перспективы и возможности предпринимаемого дела. Недоверчив к новым идеям, пока не проверит их, а проверив, может стать их убежденным и последовательным сторонником.

Это — человек слова. Сторонник дисциплины и порядка, основанных не на административном нажиме, а на совести, долге и чувстве личной ответственности. Считает, что, если человек сам сделал выбор, он должен полностью отвечать за принятое решение, при необходимости может сделать выговор.

Работоспособен. Дело ставит выше личных интересов и отношений. Склонен предъявлять к себе повышенные требования. В интересах дела может не считаться со своими удобствами.

Целеустремлен, последовательно и настойчиво стремится к осуществлению поставленных задач. Не любит делать несколько дел сразу, тем более в спешке. Тщателен в деталях работы. Может заставить себя делать неинтересную, но нужную работу.

Не любит отстаивать свои интересы, но при необходимости может проявлять упрямство и бескомпромиссность. Хладнокровно реагирует на волевое давление, на резкие критические замечания может ответить тем же. Сам к насилию прибегает очень редко, когда другие меры не помогают.

Очень ценит справедливость и разумный порядок во всем. Предпочитает вести спокойную, размеренную жизнь. Старается следить за здоровьем как залогом хорошей работоспособности. Обходится минимумом вещей, не стремится к комфорту, не любит излишеств. Внимателен к близким, но неохотно занимается бытовыми проблемами. Больше времени отдает своей работе или увлечениям.

Прямолинеен в своем поведении и негибок в отношениях. Не стремится завоевывать симпатию окружающих, всегда корректен и серьезен. Плохо разбирается в том, как к нему относятся окружающие, поэтому сдержан в общении. Иногда бывает излишне категоричен в суждениях и нетерпим к иным точкам зрения. Не склонен быстро менять свои убеждения, выводы, установки или привычки даже под влиянием новых фактов и обстоятельств. Это не делает его легким партнером, но он старается избегать ссор, сохраняя внешнюю невозмути-

мость.

Предпочитает говорить о том, что ему интересно, лишние подробности пропускает. Если тема его не интересует, старается уйти от разговора, чтобы не тратить зря время. Не любит излишнего внимания к себе и назойливых советов, хотя в душе нуждается в положительной оценке своей деятельности.

Как правило, имеет мало друзей, ограничивая их круг в основном сослуживцами и единомышленниками. Довольно устойчив в своих чувствах и привязанностях. Не любит непрошеных гостей и неожиданных телефонных звонков. Инициативы в общении с малознакомыми людьми не проявляет.

2. Инициальный подтип

Любит анализировать различные явления и процессы. Чувствует перспективы новых идей и начинаний. Склонен ко всему новому и неординарному, особенно если это входит в сферу его интересов. Может разрабатывать новые идеи для практического применения.

Имеет хорошее воображение. Способен глубоко исследовать узкие проблемы, хотя интересуется и смежными направлениями. Всегда старается внести в свою работу элементы творчества.

Азартен в споре, умеет увлечь других своей идеей. Может быть хорошим лектором, способным кратко и доходчиво донести материал до слушателя. Умеет оценить способности партнеров и найти им правильное применение.

Стремится к независимости в своей работе. Противник административного давления: считает, что оно ограничивает проявление индивидуальных способностей человека. Уверен, что главное в работе не обязанность, а интерес к делу. Сам он всегда дисциплинирован, пунктуален и обязателен. На мероприятия не опаздывает, умеет укладываться в свои графики и сроки.

Не любит бюрократизма, хождения по инстанциям, оформления бумаг. Проявляет инертность в таких вопросах, даже если видит, что страдает дело, либо полагается в этом на других.

Имеет стабильную работоспособность, но от рутины быстро устает. Нуждается в переменах и новых впечатлениях. Обычно сдержан в проявлении чувств, но когда бывает в хорошем настроении, может оживить беседу, освещая тему с чувством юмора или анализируя ее с неожиданной стороны.

Старается развивать в себе терпимость к людям и их слабостям. Умеет выслушать собеседника, поощряя его инициативу в полезной деятельности. Если заинтересован в человеке, умеет расположить его к себе, увлекая новыми идеями и предложениями. Редко сходится с людьми близко, быстро устает от общения.

Довольно скрытен, не любит обсуждать личную жизнь. Не позволяет чувствам брать верх над интересами дела или личными принципами. При малейших посягательствах на его независимость упрямо отстаивает свою позицию вплоть до разрыва отношений. Дает собой руководить только людям, умеющим уговаривать дипломатично, без излишней настойчивости. Ищет опору в активных, жизнерадостных и сильных духом людях, умеющих его ободрить и поддержать в деловых вопросах. Нуждается в эмоциональном, оптимистически настроенном партнере, умеющем поднять его жизненный тонус.

Бытовые и другие рутинные дела старается отложить, если не может их избежать. Охотно доверяет их выполнение партнеру. Не всегда заботится о своем здоровье, хотя понимает его значение. В меру своих возможностей старается следовать моде, иметь эстетичный вид.

ЭСЭ (этико-сенсорный экстраверт) псевдоним: КОММУНИКАТОР

Жизнерадостен и оптимистичен. Проявляет чуткость и внимание к людям. Старается ободрить окружающих, умеет поднять настроение. Быстро выходит из стресса и никогда не падает духом. Проявляет заботу о людях и условиях их труда.

Производит впечатление активного делового человека. Никогда не полагается на удачу, а только на себя. Включившись в работу, отдается ей полностью. Не жалеет сил для достижения поставленной цели.

Неплохо развиты волевые качества. Проявляет требовательность и настойчивость в своем деле. Подчиняется только логически обоснованным аргументам и инструкциям. Не терпит авторитарности и своеволия.

Более эффективен как исполнитель, чем организатор. Успешно решает текущие дела. Ответственно относится к поручениям. Умеет хорошо оформлять документы. Контролирует выполнение принятых решений.

Тяготеет к традиционным методам в работе. Вместе с тем поддерживает и поощряет инновации. Стремится быть информированным и компетентным специалистом в своей области.

Ценит независимых и талантливых людей. Допускает альтернативные точки зрения, хотя при необходимости может настоять на своем.

Стремится все планировать заранее и доводить начатое до конца, но не всегда укладывается в сроки. Плохо отличает главное от второстепенного, часто берет на себя лишнее. Нередко переоценивает свои возможности и тратит много сил зря.

Бывает излишне многословен. Ему трудно кратко и последовательно излагать свои мысли. Недостаточно экономен. Любит красивые и качественные вещи и продукты, делает щедрые подарки окружающим. Редко имеет финансовый резерв.

Стабилен и консервативен в своих вкусах и привычках. Испытывает трудности при принятии важных решений, оказывающих влияние на дальнейший ход событий. Из-за этого может упускать важные шансы в своей жизни. Непредвиденные обстоятельства выбивают его из колеи, но потом он находит в себе силы справляться с трудностями и снова верить в успех.

1. Терминальный подтип

Оптимистично настроенный, активный и деятельный человек. Имеет хорошее чувство юмора. Старается поднять настроение окружающим. Охотно говорит комплименты, оказывает различные практические услуги.

Любознателен, общителен и разговорчив. Собирает полезную информацию и охотно делится ею с окружающими. Увлеченно и подробно описывает происшедшие с ним события, услышанное или прочитанное. Любит обсуждать общественные и другие проблемы.

Несколько консервативен и осторожен в новых начинаниях, так как плохо видит перспективы дела и боится ошибиться. Предпочитает действовать испытанными методами, но в то же время плохо переносит рутину и иногда не прочь испытать себя в чем-то новом.

Загоревшись какой-либо идеей, активно ее пропагандирует среди окружающих и стремится внедрить в жизнь, не жалея любых затрат и усилий. Берется за новое дело с большим энтузиазмом и старается довести его до конца. Умеет увлекать и уговаривать людей на осуществление того, что он запланировал. Проявляет при этом терпение и настойчивость и часто добивается поставленной цели.

Может долго колебаться перед принятием важного решения. Охотно выслушивает советы других, сомневается, боится необдуманных действий. В последний момент перед принятием рискованного решения может отступить.

Противник пустой траты времени, поэтому старается заполнить его интересными впечатлениями: посещением кино, театров, выставок, друзей и т. п. Любит способных, талантливых и интересных людей. Помогает им в реализации их целей, создает необходимые для этого условия и находит нужные связи.

Доброжелателен, независтлив, умеет радоваться успехам других, охотно рассказывает о своих собственных. Зная свою эмоциональность, старается выглядеть сдержанным и ровным, но это ему не всегда удается. Его настроение меняется часто, даже по незначительным поводам.

Плохо разбирается в личных и деловых качествах людей, из-за чего ему приходится часто разочаровываться. Его возмущают самодовольные, критически настроенные или лицемерные люди. Из чувства справедливости может сознательно испортить им настроение, даже создать невыносимую обстановку.

Легко заводит новые знакомства как личного, так и делового характера, но близких друзей у него мало, так как не все выдерживают его эмоциональности. Часто возмущается отсутствием порядка и справедливости вокруг и старается это исправить, участвуя в различных общественных акциях и других мероприятиях.

Не любит долго заниматься бытовыми вопросами. Не всегда придерживается строгого порядка. Если нет настроения, может отложить дела на потом. Охотнее занимается общественной деятельностью, которая может приносить пользу людям.

Не любит опаздывать на мероприятия, это случается только в крайних случаях и то по серьезным причинам.

Стремится одеваться по моде, изысканно и со вкусом. Осуждает дурной вкус, грубость и бестактность. Старается привить близким хорошие манеры поведения.

2. Инициальный подтип

Жизнерадостный, энергичный человек. Доброжелателен к людям, любезен и услужлив. Опекает слабых и беззащитных людей, ласков с детьми. Одевается со вкусом, старается создавать уют в квартире и на рабочем месте. Гостеприимен, предпочитает красивую сервировку и вкусно приготовленную еду. Любит делать подарки и устраивать приятные сюрпризы.

Обаятельный и интересный собеседник. Общителен, внимателен к людям, умеет каждого понять, найти индивидуальный подход, поднять настроение удачной шуткой или комплиментом. Хорошо чувствует настроение других людей, сочувствует им, старается помочь словом или делом. Не умеет скрывать своих чувств, как положительных, так и отрицательных. Не переносит фальши, несправедливости и жестокости. Вспыльчив и несдержан, но отходчив и незлопамятен.

Настойчив и прямолинеен в отношениях, если убежден в своей правоте. К советам других не всегда прислушивается, предпочитает поступать по-своему. В жизни всего добивается сам, не надеясь на других. Проявляет властность и требовательность в делах. Умеет активно защищать свои интересы и интересы близких, решительно дает отпор своим оппонентам.

Многое умеет делать своими руками. Часто перегружен делами как своими, так и чужими. Плохо рассчитывает свое время, тратит много сил на второстепенные дела, из-за чего может не успевать делать все вовремя. Стыдится своей неорганизованности, поэтому старается себя дисциплинировать.

Бывает излишне доверчив и неосторожен, плохо предвидит исход затеваемого мероприятия в будущем, поэтому может совершать опрометчивые поступки, делать неверные шаги, о которых впоследствии жалеет.

Трудолюбив, исполнителен и добросовестен. Начатую работу старается доводить до конца. Успешно занимается любой практической деятельностью и любит, чтобы его усилия ценили. В интересах дела с энтузиазмом ходит по инстанциям. Хороший организатор, старается создать условия для эффективного труда, стимулирует окружающих к активной работе.

Не любит неопределенности, как в делах, так и в отношениях с людьми. Стремится к стабильности, как на работе, так и в личной жизни. Уважает серьезных, надежных и целеустремленных людей. Любит, когда информацию излагают коротко и ясно, выделяют главное и опираются на факты. Свое мнение высказывает, когда компетентен в данном вопросе. Старается быть авторитетным, болезненно переносит критику своих деловых качеств.

(продолжение следует)

Статья поступила в редакцию 06.08.2012 г.

Содержание журнала за 2012 год

Аналитическая психология

Каменева С. К., Харисова Р. Р.	**Сравнение и анализ соционической и психоаналитической терминологии**	№ 4

Гипотезы

Власов А. В.	**Взаимосвязь и общность буддистских и соционических терминов**	№ 6
Евдокимов Я. Ю.	**Принцип обратной связи в эзотерических учениях**	№ 3

Дискуссии

Братков Ю. Н.	**Симметризация Периодической системы социона**	№ 4
Ермак В. Д.	**Знаки функций в моделях соционики**	№ 5
Малов О. Л.	**Ошибка Майерс-Бриггс в решении задачи Юнга**	№ 6
Прокофьева Т. Н., Прокофьев В. Г., Исаев Ю. В.	**Диагональные императивы**	№ 1
Чурюмов С. И.	**Может быть, это начало диалога?**	№ 6
Эглит И. М., Тумольская В. А	**Исследование переводов управления в модели А (на материале протоколов диагностики ТИМа)**	№ 1

Интервью

Медведев Н. Н., Шульман Г. А.	**Соционика — один из ключей к Великой Загадке человеческой психики**	№ 5

Интертипные отношения

Букалов А. В.	**Описания интертипных отношений**	№№ 4–6
Денисова А., Пушкарева А.	**«Я воспитываю Принца!»**	№ 3
Дмитренко А. В.	**Минусы и плюсы дуальных отношений между «Гексли» и «Габеном»**	№ 6
Зобова М. А.	**Так ли страшна ревизия, как её малюют?**	№ 1

Информационная структура общества

Гуленко В. В.	**Эпоха цивилизаций: рождение в муках**	№ 5
Осипов А. В., Каменева С. К.	**Интегральный тип Кубы**	№ 1
Шкавро З. Н.	**Сопоставительный анализ этапов развития общества согласно футурологии и соционики**	№ 4

Исследования

Аносова С. Г.	**Ориентация на вид деятельности (соционические клубы) в процессе развития речи дошкольников**	№ 6
Белякова Т. В.	**Практические рекомендации по применению знания типа информационного метаболизма при терапии невроза с учетом акцентуаций характера**	№ 4
Завгородний В. О.	**В поисках параметра «время»**	№ 3
Карпенко О. Б., Букалов А. В., Чикирисова Г. В.	**Типы и Зодиак: статистика**	№ 6
Davidson Кручинкина Д. И.	**Контент-анализ функции волевая сенсорика вербальных и лаборных блоков модели А**	№ 2
Лемешева Ю. В.	**Особенности функционирования блока ИД в модели А**	№ 6
Мегедь В. В., Овчаров А. А.	**Дифференциальная соционика и вариативность типов. Практическое применение и перспективы развития**	№ 3
Медведовская Н. В.	**Опыт лингвосоционического ассоциативного эксперимента**	№ 2
Медведовская Н. В.	**Экспериментальное исследование эмоциональности социотипов**	№ 4
Митрохина А. Л.	**Когда, как и почему говорит восьмая функция**	№ 4
Митрохина А. Л.	**О дихотомичности признаков Рейнина**	№ 2
Мищенко О. А.	**Чувство долга. Формирование ответственности по ролевой функции**	№ 5

Прокофьева Т. Н., Девяткин А. С., Исаев Ю. В.	**Практическое применение горизонтальных блоков Модели А**	№ 2
Тумольская В. А, Эглит И. М.	**Исследование направленности горизонтальных блоков в модели А**	№ 2
Шнайдер Л. И.	**Наболевшее**	№ 3
Эглит И. М., Тумольская В. А., Абрамов С. Д.	**Основные свойства и управляющие эмоции функций ИМ**	№ 5

Лекции по интегральной соционике

Букалов А. В.	**Моделирование социально-исторических процессов**	№ 1
Букалов А. В.	**Этносоционика и анализ социально-политических процессов**	№ 3

Математические методы в соционике

Минаев Ю. П.	**Матричный формализм интертипных отношений**	№ 5
Минаев Ю. П.	**Сравнительный анализ таблиц интертипных отношений Аугустинавичюте-Ляшкявичюса и Рейнина на основе матричного формализма**	№ 6

Методология

Ермак В. Д.	**Взаимодействуем!.. С кем? (Феномен иерархических систем)**	№ 2
Ермак В. Д.	**Об основаниях идентификации. Управление и связь в модели ТИМа**	№ 1
Литвиненко И. Ю.	**Аспектоника: какой она должна быть**	№ 5
Литвиненко И. Ю.	**Что делает психологическая парадигма в соционике?**	№ 6

Обзоры диссертаций

Фролова М. Г.	**Применение соционических знаний в научных исследованиях**	№ 5

От первого лица

Толстенёва О. А.	**Самонаблюдение — болевая сенсорика ощущений у типа этико-интуитивный экстраверт**	№ 1

Практика типирования

Илясова А. Г.	**Определение соционического типа при помощи психологической методики «Рисунки животных»**	№ 5

Проблемы образования

Аносова С. Г.	**О необходимости получения знаний по соционике педагогами общего и коррекционного образования в условиях меняющейся школьной среды**	№ 2
Долматова Л. И., Рожнева Т. А.	**Внук пошел в первый класс. Соционика для бабушек**	№ 2
Неборякина В. В.	**Методологические основы исследования конструкта «стиль учебной деятельности»**	№ 1

Психология личности

Галицкая А. К.	**Сравнительный анализ гуманистической концепции личности А. Ф. Лазурского и гуманитарного подхода в соционике В. В. Гуленко**	№ 3

Соционический практикум

Педан Т. П.	**Широкое применение соционики**	№ 3

Язык и семантика

Завгородний В. О.	**«Праинтуиция» в кумулятивных сказках**	№ 4
Завгородний В. О.	**Соционические предпосылки жанрового разнообразия русского детского фольклора**	№ 2
Шнайдер Л. И.	**Страстный и душевный стили общения в европейских языках**	№ 1

Ex Libris

Таратухин С. А.	**Приказ народного комиссара обороны СССР Й. В. Сталина от 28-го июля 1942 года № 227 («Ни шагу назад!») как хрестоматийный пример идеологии блока Эго логико-сенсорного интроверта**	№ 5

ОБ АВТОРАХ

БУКАЛОВ Александр Валентинович — доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, директор Международного института соционики, главный редактор журналов «Соционика, ментология и психология личности», «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений», «Физика сознания и жизни, космология и астрофизика». Автор более 200 научных и научно-исследовательских работ и методик в области соционики, психологии и менеджмента.

ГОЛОВЧИНЕР (Новикова) Вера Юрьевна — магистр соционики, психолог-консультант. Руководитель школы «Соционический практикум». Автор уникальной методики соционической диагностики — теста аспектных метафор. Последователь системного направления в соционике, сторонник психолингвистических методов типирования.

КАРПЕНКО Ольга Богдановна, доктор философии в области соционики, зам. директора Международного института соционики, зам. гл. редактора журнала «Менеджмент и кадры…». Эксперт-консультант, преподаватель соционики. Провела более 110 экспертно-консультационных работ на предприятиях и организациях России и Украины. Автор ряда научно-практических работ по соционике, психологии управления и менеджменту.

ЛАНШАКОВА Александра Леонидовна — высшее медицинское образование по специальности «общая терапия». Работа по специальности: врач-терапевт. Изучение психологии и психиатрии в рамках мед. института. Бакалавр соционики.

МЕГЕДЬ Валентина Васильевна — доктор философии в области соционики, психолог Центра практической психологии «Карвали». Специализация — личные, семейные и производственные консультации, психоаналитическая и психокоррекционная работа, профориентация детей и взрослых, проведение лекций и обучающих семинаров, научно-исследовательская работа, разработка психологических методик и технологий.

ТУМОЛЬСКАЯ Виталина Александровна — компьютерный инженер и психолог, бакалавр соционики, активный участник исследований, проводимых Школой Системной Соционики. Работает хореграфом-постановщиком концертных номеров (направление контемпорари, джаз-модерн)

ШКАВРО Зинаида Николаевна — научный сотрудник Института коллоидной химии и химии воды им.А.В.Думанского НАН Украины (г. Киев). Общее число публикаций в отечественной и зарубежной периодике — более 100 (преимущественно работы в области технических наук, в том числе книга, патенты, гос. стандарты). Соционикой занимается с 1998 г., активный участник ежегодных международных конференций и автор публикаций в журналах: «Соционика ментология и психология личности», «Физика сознания и жизни, космология и астрофизика», «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология».

ЭГЛИТ Ирина Марковна — магистр соционики. Познакомилась с соционикой в 1995 г., закончила школу экспертов по соционике у В. Д. Ермака. С группой соционистов (Ю. Рослянкиной, В. Пятницким) проводила в школе работу по социальной реабилитации старшеклассников с применением соционики. Создала сайт «Школа Системной Соционики» http://www.socionicasys.ru Основные направления работы — разработка эффективных технологий определения ТИМа и соционическое консультирование.

SUMMARY

Bukalov A. V., Karpenko O. B.

Socionics as an academic scientific discipline

The widespread of socionics as a scientific direction is confirmed by that over the last 15 years socionic ideas and methods are used in about 800 dissertations on all sections of the humanities and in a number of technical sciences. The analysis of these of dissertational works on branches and topic is carried out. There are analyzed the academic publications on Socionics. Now socionics is taught in over 150 universities in Russia, Ukraine and countries of European Union.

Keywords: socionics, psychology, management, sociology, humanities, technical sciences, pedagogy, economics, philosophy.

Lanshakova A. L.

Priority directions. Scheme for the construction of the algorithm for determining priority and opportunity structures in situations of need processing extroverted intuition at the position in the blocks of SuperEgo and SuperId

Profound vision of the possible, the internal properties of objects, human resource capacity and makes it difficult for sociotypes that extraverted intuition presented in blocks of super-ego and super-id, in other words, in situations of need equal choice of options, the generation of new ideas. Found the method will conduct their business more professionally, will present an opportunity to better solve their problems, being in difficult situations, the ability to display a variety of solutions for the situations that seem a dead end.

Keywords: socionics, informational metabolism type, block SuperEgo, block SuperId, intuition opportunities, extraverted intuition.

Shkavro Z. N.

Aspekt binarity of functions in blocks of A model as the factor, determining the TIM selectivity to the information

It is necessary to consider indissolubility of the coupled functions in the block of A model at their analysis during the TIM identification. It is shown that the selectivity to the information of two personality types with the same function of the same dimensions at different complementarity of the blocks considerably differs, as the vector of the purpose, interest to certain area of the information changes.

Keywords: socionics, type of information metabolism, A model, block of functions, type definition, dimension of function.

Eglit I. M.

The accuracy of TIM diagnostics methods. A comparison of the two approaches

It is done a comparison of two methods for determining the accuracy of the type of information metabolism: diagnosis by features and diagnosis by a position-ranking system using the information model of the psyche. It is shown a more high accuracy and information redundancy the second method.

Keywords: socionics, informational metabolism type, type definition, an information model of the psyche, dichotomous traits.

Bukalov A. V.

Descriptions of intertype relationships

The descriptions of the intertype relationships with the examples and analysis of interactions on the A-model are given.

Keywords: socionics, intertype relationships, type of information metabolism, A-model, function of information metabolism.

Tumolskaja V. A.

Features of situation parameter

Features of definition of parametre "situation" in the speech of typeable are described. Typical errors which meet at allocation of the given parametre are considered.

Keywords: socionics, typing, informational aspect, dimension of mental function, parameters of the functions of information metabolism.

Golovchiner (Novikova) V. Yu.

Psychotechnical recommendations for diagnostic interview

There are given the detailed guidance on the methodology of the diagnostic interview to identify the type of information metabolism

Keywords: socionics, psychology, personality, testing, interview.

Meged' V. V.

Characteristics of 16 types and 32 subtypes

There are descriptions of personality types, in 2 subtypes of each.

Keywords: socionics, type, characteristic, terminal subtype, initial subtype.

Вниманию директоров, менеджеров, начальников отделов кадров!

Международный институт соционики приглашает на 2-дневный курс-интенсив

Соционика и методы эффективного менеджмента

Проверено!

на 100 предприятиях, фирмах, банках и торговых структурах России и Украины, в том числе в РАО «Газпром», в течение 20 лет

Участники курса-тренинга получат уникальные практические знания по применению новейших методов работы с кадрами и эффективного использования кадрового потенциала.

Авторы и ведущие:

Букалов А. В., доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, директор Международного института соционики, главный редактор журналов «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений» и «Соционика, ментология и психология личности»;

Карпенко О. Б., доктор философии в области соционики, зам. директора МИС, зам. главного редактора журнала «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология».

Основные темы:

1. Различия стратегий поведения, мышления, методов работы и стилей деятельности людей.
2. Определение сильных и слабых сторон сотрудников, наиболее эффективных стратегий их деятельности. Прогнозирование успешности межличностных и деловых взаимодействий.
3. Создание коллектива, соответствующего личности руководителя, усиливающего его потенциал.
4. Как создать условия для работы и удержать сотрудников, чтобы они не уходили.
5. Обеспечение и стимулирование лояльности.
6. Методы правильного формирования коллектива, подбора сотрудников в структурные подразделения, найма людей «подходящих» для той работы, которую необходимо выполнять.
7. Особенности формирования коллективов для увеличения продаж, эффективного маркетинга и продвижения торговой марки.
8. Эффективный менеджмент и управление мотивацией персонала
9. Иерархия мотиваций человека, установки на вид деятельности, различия стимулов для разных типов людей. Подбор персонала под конкретные задачи.
10. Взаимодействия в малых группах. Факторы возникновения конфликтов. Способы преодоления несовместимости. Группы с естественной психологической и деловой совместимостью.
11. Методы работы с реальными коллективами. Принципы и возможные варианты построения эффективных коллективов.
12. Информационная безопасность организации и бизнеса.
13. Интегральный тип организации и тип корпоративной культуры.
14. Динамика коллектива и фазы его эволюции.

Участники получают сертификаты Международного института соционики

Свяжитесь с нами, чтобы принять участие в тренинге:

тел: **(+38044) 558-09-35, *e-mail:* boukalov@gmail.com, 123@socionic.info**

2-дневный тренинг второго уровня
от Международного института соционики

Соционическая экспертиза коллективов и менеджмент

Тренинг адресован слушателям, уже имеющим базовые знания по соционике (прошедшим тренинг первого уровня). Участники получат практические знания по применению новейших методов работы с кадрами и эффективного использования кадрового потенциала. Методики МИС разработаны для консультирования и кадрового аудита и практически используются в коллективах более 110 предприятий России и Украины, в том числе РАО «Газпром», фирм, банков, торговых и муниципальных структур и структур МВД.

Авторы и ведущие:

Букалов А. В., доктор философии в области психологии, доктор философии в области соционики, директор Международного института соционики, главный редактор журналов «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология», «Психология и соционика межличностных отношений» и «Соционика, ментология и психология личности»;

Карпенко О. Б., доктор философии в области соционики, зам. директора МИС, зам. главного редактора журнала «Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология».

Программа:

Первый день

1. Обзор основ соционики (типы людей, структура психики, интертипные отношения) и областей ее применения.
2. Методы определения соционических типов. Достоинства и недостатки различных методов.
3. Тестирование сотрудников: подготовка и организация процесса.
4. 15 признаков, по которым проявляется и определяется тип личности.
5. Особенности интертипных взаимодействий и отношений в бизнесе и на производстве.
6. Взаимодействия в малых группах.
7. Мотивация как основа деятельности человека: психологические и информационные аспекты.
8. Общая мотивация личности и определение лояльности персонала.

Второй день

1. Дополнительные характеристики личности. Формы социального поведения.
2. Психологические установки человека, их проявления в бизнесе и в сфере продаж.
3. Подбор сотрудников для эффективного выполнения поставленной задачи.
4. Методы построения коллективов. Увеличение коэффициента полезного действия коллектива и эффективности бизнеса.
   - Прогнозирование совместимости новых людей в команде.
   - Возможности коррекции существующих команд и коллективов.
   - Улучшение управляемости коллектива.
   - Работа с кадровым резервом.
   - Коррекция психологического и делового климата в коллективе.
   - Подбор персонала.
5. Реклама и маркетинг.
6. Ответы на вопросы. Разбор производственных ситуаций.

Каждому участнику предоставляется
комплект учебно-информационных материалов.

Участники получают сертификаты Международного института соционики

Свяжитесь с нами,
чтобы узнать дату и место проведения следующего тренинга:
тел: (+38044) 558-09-35,
e-mail: 123@socionic.info

Система обозначений в соционике

Типы информационного метаболизма			
▲□	IL	ИЛЭ	Интуитивно-логический экстраверт
○▙	SE	СЭИ	Сенсорно-этический интроверт
▙○	ES	ЭСЭ	Этико-сенсорный экстраверт
□▲	LI	ЛИИ	Логико-интуитивный интроверт
▙△	ET	ЭИЭ	Этико-интуитивный экстраверт
□●	LF	ЛСИ	Логико-сенсорный интроверт
●□	FL	СЛЭ	Сенсорно-логический экстраверт
△▙	TE	ИЭИ	Интуитивно-этический интроверт
●∟	FR	СЭЭ	Сенсорно-этический экстраверт
△■	TP	ИЛИ	Интуитивно-логический интроверт
■△	PT	ЛИЭ	Логико-интуитивный экстраверт
∟●	RF	ЭСИ	Этико-сенсорный интроверт
■○	PS	ЛСЭ	Логико-сенсорный экстраверт
∟▲	RI	ЭИИ	Этико-интуитивный интроверт
▲∟	IR	ИЭЭ	Интуитивно-этический экстраверт
○■	SP	СЛИ	Сенсорно-логический интроверт

Модель А типа ИМ на примере ИЛЭ

программная	▲ 1	□ 2	творческая
мобилизационная	∟ 4	● 3	контактная
активационная	▙ 6	○ 5	суггестивная
контролирующая	△ 7	■ 8	демонстрационная

Модель Ю типа ИМ на примере ИЛЭ

▲	1	акцептная, репродуктивная
□	2	продуктивная, творческая
∟	3	мнс, точка сборки типа
○	4	суггестивная

Функции информационного метаболизма

▲ – интуиция возможностей; ▙ – этика эмоций;
△ – интуиция времени; ∟ – этика отношений;
● – волевая сенсорика; ■ – деловая логика;
○ – сенсорика ощущений; □ – структурная логика.

Таблица интертипных отношений

Отношение с: (кто он мне?)			▲□	○▙	▙○	□▲	▙△	□●	●□	△▙	●∟	△■	■△	∟●	■○	∟▲	▲∟	○■	Квадра
Тип (кто я?):			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
▲□	ИЛЭ	1	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	α
○▙	СЭИ	2	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	α
▙○	ЭСЭ	3	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	α
□▲	ЛИИ	4	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	α
▙△	ЭИЭ	5	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	β
□●	ЛСИ	6	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	β
●□	СЛЭ	7	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	β
△▙	ИЭИ	8	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	β
●∟	СЭЭ	9	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	п	р	дел	м	γ
△■	ИЛИ	10	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	р	п	м	дел	γ
■△	ЛИЭ	11	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	ро	пД	П	Р	γ
∟●	ЭСИ	12	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	пД	ро	Р	П	γ
■○	ЛСЭ	13	п	р	дел	м	Сэ	пп	квт	К	П	Р	ро	пД	**Т**	**Д**	**А**	**З**	δ
∟▲	ЭИИ	14	р	п	м	дел	пп	Сэ	К	квт	Р	П	пД	ро	**Д**	**Т**	**З**	**А**	δ
▲∟	ИЭЭ	15	ро	пД	П	Р	квт	К	Сэ	пп	дел	м	п	р	**А**	**З**	**Т**	**Д**	δ
○■	СЛИ	16	пД	ро	Р	П	К	квт	пп	Сэ	м	дел	р	п	**З**	**А**	**Д**	**Т**	δ

Т тождественные
Д дуальные
А активации
З зеркальные
п социального заказа (он мне приемник)
р социального контроля (он мне подконтрольный)
П социального заказа (он мне передатчик)
Р социального контроля (он мне контролер)
Сэ суперэго
пп полной противоположности
квт квазитождественные
К потенциального конфликта
дел деловые
м миражные
ро родственные
пД полудуальные